□责任编辑：蔡绍坤 □美术编辑：陈惠婉 □电话：0595-22500047 传真：0595-22500225 E-mail:zkb@qzwb.com 2026年11月27日 星期五

宝泰行：把事做足 用信义赢机会


赖谋盛、阮雪娥伉俪金婚纪念照（资料图）

核心提示

1984年，香港九龙的金勋大厦挂起一块新招牌：“宝泰贸易行”。没有剪彩，没有喝彩。在这座每天都有招牌挂起也有招牌摘下的城市，它普通得不会被谁记住。挂招牌的人叫赖谋盛，泉州西街人，48岁才拥有第一个真正属于自己的商号，放在任何创业史里都不算早。不过，赖氏做生意始终守住一条准则：不踩人，不抢人，把事做足。从挂牌的这一瞬间起，“信义”二字便刻入了赖家商号的故事里。

□融媒体记者 吴挚云 通讯员 严柔欣 文/图（除署名外）

铁钉钉屋 竟成一门大生意

赖谋盛之父赖孙滨，1912年生于泉州罗溪云寨（今洛江区罗溪镇建兴村），是家里五兄弟的老大。13岁时，孙滨带着二弟下南洋，到菲律宾马尼拉当童工，一天干活十几小时。据赖孙滨的孙女赖映红讲述，祖父兄弟俩同甘共苦多年，终在当地开起铁钉厂和粉丝厂。菲律宾是岛国，早年铁皮屋以铁皮、马口铁、锌铁为材，便宜、施工快，是收入有限者最现实的栖身之所；而台风几乎年年到访，风前家家户户都要用铁钉把屋子内外加固，用量大得惊人。孙滨两兄弟的铁钉厂收益因此颇为丰厚。这门生意的底层逻辑并不复杂：不是铁钉贵重，而是人人都要在风里守住一个家。离乡的少年，靠“帮人把家钉牢”立住了脚——这几乎是赖家三代的隐喻。往后数十年，他们反复做的都是同一件事：在时代的台风里，找一样东西，把根基钉牢。

1933年，赖孙滨二十出头，买的彩票中了一万美金大奖，约合如今的1000万元人民币。天降横财后，孙滨的选择全是为亲人考虑：返乡，在泉州西街奉圣巷（今属鲤城区）购地建房，举家自罗溪迁入泉州城内；在城里多个地方购田建屋，分予另外四兄弟，同时兼顾罗溪亲属。孙滨这番安排赢得了乡亲们的交口称赞。不久，孙滨返菲买下一间杂货店，继续留在菲岛经商。1940年，泉州西隅小学校长陈仲瑾为扩建学校赴菲募捐，孙滨一听是家乡学校当场慷慨解囊，并成为校董。

1936年，赖谋盛生于泉州，他打小聪明伶俐。抗战时期，日寇实施海上封锁，父亲赖孙滨的菲律宾侨汇断供，家中异常贫困，一家人总是饥一顿、饱一顿的。到了学龄时，由于孙滨是西隅小学校董，谋盛得以免费进入西隅小学念书，后来又就读于西隅中学。在西隅学校（小学、中学的合称），他得以结识同为华侨家庭出身的阮雪娥。阮雪娥成长于泉州鲤城西门显赫的阮氏家族，其父亲是旅菲华侨。她自幼聪慧活泼、能歌善舞，也就读于西隅小学、西隅中学。赖谋盛、阮雪娥成为同学后，二人青梅竹马，互为知己，并在以后的日子里，越走越近。


赖家位于鲤城区西街奉圣巷的祖厝

创业失利 夫妻相扶渡难关

1956年，谋盛考入福建师范学院化学系。同年，他与雪娥喜结良缘。婚后的雪娥，几经辗转成为泉州搬运公司诊所医生。1961年至1966年，赖谋盛在泉州市华侨补习学校任教，但学校不久被勒令停办，他失业了，全家仅凭阮雪娥微薄工资艰难维持。20世纪60年代中叶至70年代中叶，谋盛又因父亲“华侨富商”身份遭受不公与打击，一度意志消沉。正是在阮雪娥的抚慰与关怀下，才让他得以熬过那段灰暗的日子。

1973年谋盛获批赴港，初进工厂日薪13港元，先后变换多个工种；后经老同学黄德成引荐入路华公司做文员，月薪600港元。路华是香港皮衣、皮手套的中国总代理，每年两次参加广交会，谋盛次次主动要求随行赴穗，试图以此提升自己的商业见识、拓宽自己的人脉圈。

1977年阮雪娥带三个儿女赴港，人地生疏、语言不通，一度悲观苦恼。多年前是她扶他，此刻换成他引导她振作；此后雪娥孝亲敬老、里外操劳，成为谋盛在外创业的后盾。所谓互相扶持，从来不是一人扛、一人依靠，而是谁当下站得稳一点，谁先伸手。为多挣养家的钱，谋盛离开路华与人合伙办羊毛衫厂，小型厂依赖大厂给货、工人流动大，没几年便维持不下去；1983年他又在北帝街租民房办塑胶公仔加工厂，请十几个工人一笔笔画油画公仔，悉心经营却换不回业绩，不久仍告停业。两次失败各教一件事：命脉攥在别人手里，风一吹就晃；光有勤恳，赛道不对也撑不住。

不踩同行 顺势而为迎发展

1984年，谋盛与印尼华侨杨某、大舅子阮德增共同创立宝泰贸易行，将“华侨网络、姻亲信任、本地经验”凑在了一起。而后，见杨某在经营中犹豫不决，谋盛便用其妻雪娥赞助他的资金买下杨某的全部股权。彼时谋盛不是资本充裕的商人，但多年的商业经验积累，让他有了把全部身家押上去的勇气。

在宝泰行，谋盛诚实、忠厚的品行赢得大批台湾商人信任。那个年代两岸未通，货、款、单子、人……多少环节靠一张脸与一句口头承诺兜着，口碑水涨船高，涨的其实是没人监督处仍把分量给足。谋盛还给自己立了两条原则：其一，不把脚放在别人的肩膀上，否则容易摔下来；其二，不跟原老板抢生意，“同行如敌国”在他那里变成“同行不成敌”，因为能在商圈里寻到“同伴”更弥足珍贵。这两条也显出旧式商人的清醒——不是不想赢，是不能越界去赢。父亲孙滨用铁钉替人加固屋顶，谋盛则用“信义”替自己的商号加固。

同年，深圳成为香港与内地贸易的重要桥梁，谋盛积极寻求北上办企业。关键的那一步来自阮雪娥：她想到当时大陆尚无生产录影带的工厂，提议以此立项，牵线香港厂商与内地公司合作。1985年，在夫妻俩的推动下，香港百通录影带厂与内地中航工贸中心就创办深圳中外合资录影带加工厂达成合作。宝泰行因在合作中表现出众，被深圳天利光电仪器有限公司相中，将小电机进口服务项目下单给了它，两公司稳定合作达一二十年。宝泰行用行动证实，把事做足，机会自然会找上门。1989年，谋盛在香港土瓜湾美华工业大厦成立宝泰发展有限公司及达基工业有限公司，业务范围进一步扩大。

1992年9月，受家乡政府邀请，谋盛回泉州创办了汉生金属塑胶制品有限公司，次年元月9日投产，公司选址于江南新塘（今鲤城区常泰街道新塘社区）。汉生公司主要生产金属塑胶全套服装辅料与万能角钢，但开局并不顺，万能角钢当时是国内新型产品，市场不识，销路难开。谋盛与公司领导层却抱定信念，坚持发展方向，采取加强质量管控、增加销售人员、推进报纸杂志等多媒体广告宣传等方式，扩大万能角钢的知名度。三四年后，产品已远销南美、东非、东南亚等地，1996年总销量较开业翻了六番。这家公司至今仍在经营。

2001年，赖谋盛、阮雪娥伉俪与儿子创办东莞达基纽扣有限公司，从这一刻起，接力棒实际开始移交至赖家下一代手里。

创设基金 助教兴学留美誉

即便事业处于巅峰时期，谋盛依旧心系家乡泉州的西隅学校。1985年他积极联络海内外校友，力请将“第一中心小学”复名“西隅中心小学”。1987年他和雪娥出面筹组旅港西隅校友会。1989年，谋盛带头捐资并发动西隅校友共同建设西隅校友楼、图书楼、艺术楼。1991年他积极参与筹办西隅学校创建85周年庆典活动。此后他长期担任泉州西隅香港校友会理事长。2005年，赖谋盛、阮雪娥伉俪与其五叔赖孙发、庄美珍伉俪共同捐资100万元，在培元中学设立“滨发基金”用于奖教助学。“滨发”是由其父孙滨、其叔孙发两人名字的最后一字组合而成。基金会用这名字也是谋盛为人至孝、不忘本的体现。滨发基金楼至今屹立在培元中学附近。

赖家保存着一副楹联，是1993年泉州文史前辈、原西隅中学校长陈泗东为谋盛题写的，上书：“谋事持忠信振华兴汉 盛情爱梓桑裕国利生”。这副楹联充分展现了泗东先生对谋盛为人忠信、爱乡爱国品质的肯定。谋盛的优秀品质也传递给了下一代，近几年，其子女不断为泉州学校捐款助教兴学。2025年还捐资30万元，在培元中学兴修赖谋盛网球场。

赖谋盛处事作风民主，缜密果断，为人温良恭俭，胸怀广阔。在工作中，与伙伴偶有不同意见，他总是能细心倾听、耐心说服。他还与商界同仁，为社会、为乡亲做了大量实事好事，如筹集资金、助拓公路、奖教助学、回乡恳亲、外地考察、中秋敬老、出版特刊等等。

很多时候我们谈起侨商，总爱展现他们的拼劲。但宝泰行的故事里，藏着比“拼”更沉的东西：它是“不踩人、不抢人”的分寸，是“把事做足、把信义守牢”的慢功夫。风可以吹走铁皮屋顶，吹走港口的船帆，但吹不走钉进土地里的钉子，也吹不走刻在商号骨血里的信义。这或许就是“宝泰行”留给我们的最宝贵财富。



庆春堂：侨商匠心 满城遗香

核心提示

鲤城中山中路的济东巷口，曾是庆春堂香铺的所在地。不少老泉州人都记得“芸香堂芳香袋，庆春堂香袂退（闽南语，意为香气不易消退）”这句民间顺口溜，它是一代人的集体印记。当我们顺着史料的蛛丝马迹回溯，会发现庆春堂从来不光是一家卖香料的百年铺子，它是晚清到民国时期泉州制香业一个辉煌时代的缩影，曾演绎一段“侨香”往事。

□融媒体记者 吴挚云 通讯员 严柔欣 文/图（除署名外）

从南洋药行到古城香铺

清同治元年（1862），杨英伟出生在泉州灵慈宫沟一带（今属鲤城区海滨街道东鲁社区）。他本名联芳，英伟是他的字，为金紫杨氏（世祖杨士元）族裔。金紫杨氏在泉州有着深厚的文脉根基。但杨英伟没有困在祖辈的旧宅里，在那个下南洋成为许多年轻人谋生路径的年代，他早早踏上了前往菲律宾的帆船，在异国他乡做起了生意。

杨英伟哪一年前往菲律宾创业，现已无从考证，只知道是在晚清。泉州非遗项目传统香制作技艺传承人庄劲松介绍，杨英伟早年旅居菲律宾，“最初应该也是去打工，后来听说有做药材、药品生意”。古时，外域香料价格昂贵，精明的福建人早就学会通过合香制作技艺提炼出沉香、蜜香、檀香、降真香、苏合香、安息香等品质上乘的香料制品。香药同源，传统合香其实也需要拼配药材。杨英伟在药材圈打拼多年，南洋经历使他接触到了来自世界各地的上等香料，也见识了成熟的香料贸易网络。随着自己的用心研究，他终于悟到了制香的诀窍。

约1911年前后，杨英伟回国了，随后在济东巷口（今中山中路上）创办庆春堂香铺，前面是店面，后面是工厂和仓库等。晚清上层人士有燃香熏衣的癖好，既有健身的益处，又是身份地位的象征。清末民初，泉州的制香业正处于传统香铺繁荣期，古城内香铺林立，经营香料的生意兴盛。民间称燃香可以养鼻、香衣，还可以祛除卑湿，逐虫驱秽，净化环境空气。杨英伟开设庆春堂香铺，正是为顺应时代潮流。

据泉州文史爱好者杨茂盛介绍，与当时许多小香铺自产自销、品类混杂不同，庆春堂走了一条极为清晰的路线：从南洋进口各国上等香料，在泉州本地精细加工，成品不仅供应本地市场，还远销菲律宾、实叻（今新加坡）等南洋诸地。这种“海内外双头互联”的模式，放在当时的泉州商界，是相当有远见的布局。而支撑起整个生意根基的，是杨英伟从始至终坚持的“香药同源”理念。他制香从来不是只追求气味好闻，每一味香料的配比、每一道炮制的工序，都要兼顾香气与药性，让香不仅好闻，更能在日常使用中起到静心、安神等功效。



济东巷口原有庆春堂香铺

“言不二价”成商业名片

在《泉州名牌货忆述》的记载里，当年济东巷口是泉州响当当的“名牌聚集地”：苏士贤针店的手工缝针驰名远近；清如玉妆粉店的凸粉和水粉用料实在；吴成麟店的蚊香家喻户晓；而庆春堂，则以香珠最出名。

在庆春堂的所有产品里，香珠深受用户青睐。老泉州人说“庆春堂香袂退”，夸的就是这里的香珠香气持久，戴在身上、放在衣箱里，香味能久久不散。除了香珠，庆春堂的产品线铺得很开，有香篆末、黑沉香、香袋、冰片宫粉等，还有专门用来祛湿气、除瘴气的“越邻晏息香”，在湿热的南洋地区格外受欢迎。

关于庆春堂的香篆末，泉州民间至今还流传着一段典故：清四川总督苏廷玉的后裔苏千钧，是出了名的官家少爷，人称“阿老”，平生最大的嗜好就是爱用香篆末。他特意找到杨英伟，交代让庆春堂为他量身定做一款香篆末，一定要用上等原料配制，价钱多少完全不计较。换做一般商家，遇到这样的大客户，或许会想着趁机抬价、控制成本多赚利润。但杨英伟偏不这么做。他直接拿出店里珍藏的上好香料，带着老师傅反复调试配比，一遍一遍试验燃烧后的香气层次，直到调出最满意的版本才定型。这款香篆末一问世，不仅让苏千钧心花怒放，其上乘的质量也立即碾压同类竞品，叠加上苏千钧这位阔少的现身说法，销量直线飙升。

杨英伟做生意的方式，在今天的人看来甚至有些“耿直”。他直接在店里贴出一张明明白白的广告：“庆春堂杨联芳监制各式锦素名香，住在泉城南街鼓楼下西畔第二十六间，兰花为记。香珠帖袋什锦，皆系礼物，要买者，当面拣择。若经买去，概不回换。预先谨白，言不二价。”广告的右下角，还特意画了一丛清雅的兰花图案作为店铺标记。没有花里胡哨的宣传噱头，没有讨价还价的弯弯绕绕，把所有规矩明明白白摆在台面上，反倒让顾客觉得踏实放心。童叟无欺的底气，来自对自己产品品质的绝对自信，这种“言不二价”的坦荡，成了庆春堂最生动的商业名片。



“庆春堂名香”招牌今悬于庄劲松制香工作坊内

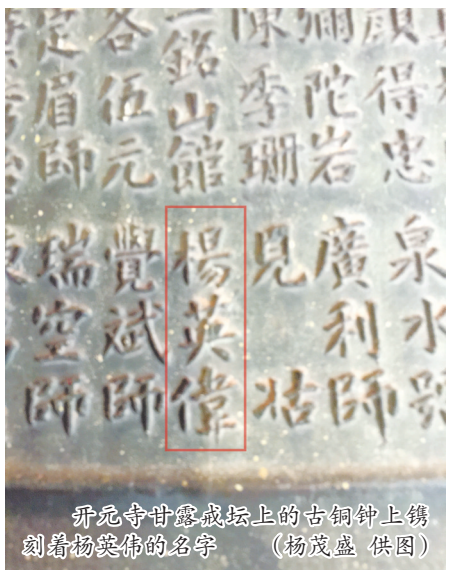
为古城留下温暖记忆

晚清到民国初，泉州制香业迎来一个辉煌时代，古城内香铺林立，而庆春堂也长期占据泉州高端香品的较大市场份额。有文献记载，至20世纪40年代，仅中山路及附近就经营着16家香铺，这些香铺均为纯经营香料的，不包括经营香、烛等民俗用品的商铺。

在泉州商界站稳脚跟之后，家资雄厚的杨英伟，从来没有把目光局限在自家店铺的生意里。他笃信“取之于社会，用之于社会”的道理，一生乐善好施，给泉州古城留下了众多温暖印记。

据《大德僧伽传记别录》载，1914年，杨英伟夫妇皈依了承天寺的住持会泉法师，随后杨英伟夫妇和泉郡巨贾李宏成夫妇等人合力捐资修整承天寺的大雄宝殿。等到1933年，会泉法师住锡厦门万石岩寺（今万石莲寺），准备对岩寺进行全面的翻修扩建，杨英伟又第一时间踊跃捐输。如今万石莲寺的石壁上，还留着“杨英伟、杨世时等捐资”的石刻。泉州开元寺的甘露戒坛上那口古铜钟，钟身上也清晰镌刻着杨英伟（捐资人）的名字。千年古刹的钟声里，藏着这位老商号主理人的一份善意。

1935年，泉州遭遇特大洪水，百源川池畔的铜佛寺被大水浸泡，殿宇倾圮，几成废墟。杨英伟主动出资，主持重建铜佛寺的寺殿。工程完工之后，他特意礼请当时驻锡泉州的弘一法师为重修的铜佛寺书写门联。弘一法师写下了“一即是多多即一；文随于义义随文”的对联，还特意在上联标注“大方广佛华严经句”，在下联末尾郑重落款“檀樾主杨英伟敬立”。杨英伟与弘一法师的交集，也成了泉州近代文化史上的一段佳话。



开元寺甘露戒坛上的古铜钟上镌刻着杨英伟的名字 （杨茂盛 供图）

老商号在新时代重生

作为杨氏家族德高望重的长辈，杨英伟还被晋江后洋移居泉州郡城的杨氏族人尊为族长。1943年，已经82岁高龄的他，还作为家族代理人，亲自前往办理金紫杨氏家庙的土地所有权登记。为了让家族的春冬两祭能长久延续，他特意在家庙的前面和北面，购置了三丘合计11.34亩的良田作为祠田，田地里每年的收成，全部作为家庙开展宗族活动的经费，让杨氏族人的宗亲活动，有了实实在在的物质依托。

在那个动荡的年代，不少“明哲保身”的商人一声不吭地攒着巨额身家。杨英伟却一次次把钱拿出来，修寺庙、置祠田、赈灾济困。他的善举从来不是为了博取名声，而是刻在骨子里的乡土情怀：自己从这片土地上起家，就要用自己的力量，回馈这片生养自己的古城。

如今漫步在泉州中山路上，济东巷口早已没了庆春堂的痕迹。杨英伟的侄孙东哥说，听老一辈人讲，当年济东巷1号、3号都是杨家的香料工厂，但早已被后人变卖，如今巷内已无杨家房产。不过庆春堂的袅袅香气，并未就此消散。据庄劲松介绍，他出身制香世家“源来香铺”，家中品牌“禾朝堂”亦有百年历史。后来，在与杨英伟后裔协商后，两家传统香铺合并经营，当下由他担任主理人。这也算是庆春堂在新时代里的一次重生了。