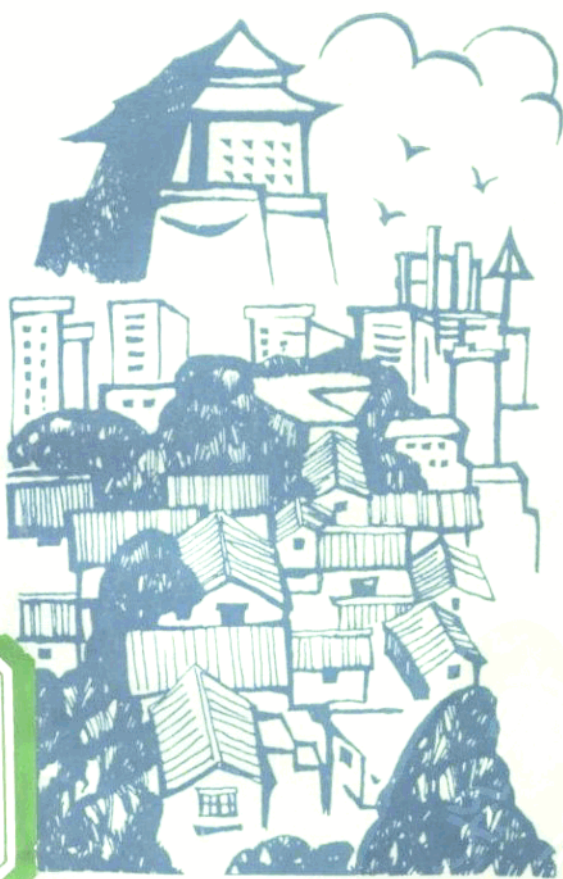


北京工商史话

第三辑



中国商业出版社

目 录

北京的珠宝玉器业·····	李春山等 (1)
琉璃厂及古玩业·····	宗 时 (16)
廊坊二条玉器街·····	高 忠 杨进贤 (31)
乐松生传略·····	沈鸿翱 (42)
北京的“泥人张”·····	吴国洋 (50)
小门布店—协成生·····	陈德光 (59)
回忆北京慈型机械工厂·····	光 华 (67)
桂馨斋酱园·····	刘子厚 (78)
“联合徵信所”在北平设立始末·····	周 吉 顾 颖 (82)
旧都南式茶楼的兴衰·····	石 朱 (88)
旧京四大庙会·····	王振华 (93)
仿膳饭庄·····	庞长红 (121)
萃华楼饭庄·····	邹积栋 (134)
对蒙贸易的集散地“外馆”·····	匡双科 (147)
北京书业概述·····	宗 时 (151)
昔日北京的保险业·····	周庆麟 (163)
开“墨林先河”的一得阁墨汁厂·····	张英勤 (167)
英美烟草公司(颐中)垄断北京市场的概况 ·····	刘法曾 光 华 (181)
山西帮的杂货业·····	金应元 (186)
忆什刹海荷花市场·····	振 华 (191)
话说东安市场·····	董善元 陈伯康 马祥宇 (200)

北京的珠宝玉器业

李春山等

珠宝玉器是多种贵重饰物的统称，包括珍珠、宝石、翡翠、玛瑙、玉石、珊瑚等等。用珠宝玉器制做的精湛工艺品，充分显示了劳动人民的聪明智慧和高度艺术水平。我国采集珠玉和使用珠宝饰物有悠久的历史。随着中外交通的发展，外国珠宝——如印度宝石、缅甸翡翠、日本和南洋的珊瑚等，也不断流入我国。北京是金、元、明、清几代帝都，王公贵戚、达官显贵和富商大贾云集，他们对珠宝的需要极奢，所以当时社会上流通的珠宝相当多。还有大量珠宝被殉葬入土。我们今天看到定陵出土的玉带和凤冠镶嵌的祖母绿、猫眼儿、玫瑰宝石、大珍珠等五光十色的珠宝，反映出明代珠宝品种的繁多和加工工艺的精湛。本人少时即在花市义盛斋玉局学艺，从事此业已有60年历史，对清末以来北京珠宝业的情况有一些了解，现略作介绍：

一、北京的珠宝玉器交易市场——青山居

清光绪初年，崇文门外花市迤东羊市口内路西，有一家黄酒馆，字号为“青山居”，对面有一家清茶馆，白天卖茶，午后至晚间说评书。当时经营珠宝玉器行业的人多住在这一带，有些人借每天饮早茶的时间碰头，通行情，讲交易，逐渐演变成珠宝交易市场。时间一般在每天早晨至上午10时左右。我祖父和族祖都经营红货行，但未设商店。他们

常去四川、东北等地采购珍珠玉器等物，在家中整理后，拿到青山居“串货”或到客店出卖，遇有买主人数较多时，把货物由窗口递出让大家看，看完一件再递出一件，看妥后议价成交，不让买主进屋。

稍后，有些人在附近的上四条巷内设摊陈列商品，任人选购。连那些做大门市的人也来设摊。这样，不但同业之间可相互串货，用户也可直接上市购买，交易更为便利。在花市上、中二、三、四条胡同内陆续开设了许多家内局（不设门市的商店），加工玉料。上四条东口是最大的玉器市场。随着珠宝玉器交易的日益发展，青山居的名声越来越大，吸引了全国各省同业前来交易，甚至高丽（朝鲜）暹罗（泰国）等国客商也来，青山居一时成为全国珠宝玉器业的交易中心。从清末到国民革命军北伐以前，是青山居珠宝玉器市场最繁荣的时期，也是北京珠宝业最兴旺的时期。

珠宝玉器商品种类、成色、规格多种多样，且真假杂揉，难于分辨，价格出入很大。青山居的交易，主要是同业之间互相串货，一件货在甲手中卖不上好价钱，到乙手中就可能利市十倍。同业之间串货一般不需现款，讲妥价钱即可拿去，转手卖出后再还账，所以经营这一行业有时不需资本，一块包袱就可开业。在旧社会，人们把珠宝玉器行称为“运气行”，就是说，这一行的生意全凭各人找路子，碰运气。因此，他们对自己的路子都保守秘密，互相封锁。交易采取袖中掐指头的“暗码”议价方法，不让第三者知道。遇有多数人争购一件商品时，就一一握手议价，择出价最高者成交，相当于暗码、投标。当然，如果头一、二人出价符合卖方理想，也可就此成交，不再与他人洽谈。

同业间交易，如果买方一时错看行情，买价过高，确有

亏损可能，还可协商酌减货价，名曰“砸浆”，这也是珠宝业内部的一项行规。

二、珠宝玉器行业分类及销售渠道

北伐战争以后到北平解放前夕，珠宝玉器业大部分集中在前门外廊房头、二、三条和崇文门外花市上中头、二、三、四条一带，营业规模大小不一。经营方式有门市、内局批发，行商、摊商、连家铺、串街小贩等，另外还有玉器作坊和个体手工艺工人，总共大约七、八百户，从业人数下一、二千人。其中回民约占百分之七十。回、汉分别组织同业公会。回民的玉行同业公会设在廊房二条，会长为铁宝亭，汉民的玉行同业公会设在沙土园长春会馆内，会长李祝三，珠宝玉器业的主要商店都在前门外，仅廊坊二条玉器街就有近百家字号，一般资本较多，营业路子较宽，花市一带以内局，摊商为多。门市和内局有的独资经营，有的合夥，有的领东，都雇用职工，自三、五人至十余人不等。

珠宝玉器业旧称“红货行”，其后各自发挥业务专长，逐渐出现了经营分工，经营方式和销售对象也就各有不同。前门外一带经营珠宝钻翠的有宝权号、义文斋、余宝斋、聚珍号等，还有德源兴主营翠货。他们的经营规模都较大，销售对象是直接用户，主要是京津两地的官僚，富户、买办、巨商等人。经营玉器摆件为主的有富得润，三义兴、兴源斋等，还有一些经营珠宝、玉器、首饰的其他商店，他们的销售对象多是外商。

廊房二条的聚源楼和花市一带内局德顺成、福顺成、聚昌源、福聚公等数十家，皆以经营珠宝为主。花市内局福盛公、双顺和、万聚兴等以经营翡翠为主。他们的销售对象较广泛，有本地同业、外地客商，还有外国客商。每年还有朝

鲜客商来京采购翠货，多住在抄手胡同旅店，主要购置翠烟咀、簪子（朝鲜式）、扁方等。

前门外取灯胡同和廊房二条的金兴盛、恒盛兴，三盛兴以经营珊瑚、珍珠为主，兼营翠白玉烟咀、烟壶、莹石、玉器等，销售对象为蒙古、西藏少数民族客商。雍和宫大街也有几家专做蒙藏生意。做蒙藏生意的要有较多的资本，而且要会说蒙古语。

民国初年，花市四条开设了永顺成、天成号等七、八家洋庄商店，经营各种珠宝首饰，品种繁多，专以国际客商为经营对象，生意相当兴旺。花市四条外国人称“花街”，亦名扬海外。后来这些商店多转移香港。

王府井大街的东安市场（今东风市场）为北京后起的繁华商业街，也是珠宝玉器业较集中的地区之一。早在民国初年，即有古亮吉和李雅轩在市场畅观楼内设摊，其后丹桂商场、南花园及市场西正门都有珠宝摊商。丹桂商场内有庆兴斋、佩珍厚等几家门市，最多时近三十户。其中李雅轩较著名，主要经营洋古董，即老式西洋金银珐琅钟表、八音盒、捷克图烧兰银器、意大利名工艺品“搬石”、以及名贵的茶具、餐具等，兼营珠宝玉器。因其漫天要价，人称“老虎摊”。

东安市场的珠宝玉器业在不同时期有不同的销售对象。民国初年，顾客多为王府、官僚、军人、富户和国际人士。沦陷时期，为日本人和伪官员。抗战胜利后，美国人和其他国际人士来北平的很多，他们喜爱中国工艺品，成为主要销售对象。所以，这段时间东安市场的珠宝玉器业最为兴旺，附近的北京饭店和六国饭店内原有三、四户珠宝商，也增加到七、八户。在东安市场和饭店内经营珠宝的有一特点，即

能在较短时间内学会简单外语，如日语、英语、俄语，便于和外国人交易。

东交民巷有一家鲁麟洋行，原为德国人开设的拍卖行，后由中国人高某经营，专作抵押行当。有些没落大户怕丢面子，不肯公开出卖珠宝，就拿到该洋行去押款，无力赎回后就被洋行吃掉，多数卖给国际客商。

花市上四条有几家内局专到广州等地采购翠玉饰物，经营小批发。主要品种有翠玉镯子，帽花、帽福、八仙祝寿、团鹤、团福寿字、长命百岁等帽饰，以及翠锁、麻花针头、花坠、花挂件（挂在衣襟上的翠别针）等等。这些饰物都是新材料制成的，为普通成色、普通工艺，高档货很少。原料由云南腾冲采购、转往广东加工，制成各种饰物，云南当地亦能加工一部分。早年华北、西北、东北各地所销翠玉饰物，都是由广东运销北京，再由小批发内局批售各地，青山居市场又成了集散中心。花市上二条义顺兴，上四条德盛公、德义公等玉局，还有长巷二条禹文魁、井昆泉两户商行，就是专营广东翠玉饰物的小批发商。此外，还有南京玉商杨旭东常驻北京，在长巷二条设庄批发。这些玉局商号中，以德义公经营最有特色。该号系合股的内局，资本不多，除傅、古两位经理外，共有职工十余人。进货分期付款，随进随售。所有进货都按质分类，并讲究包装装饰，如：玉镯加上袱子，耳环钉上通草板，戒指、马蹬（有平面的戒指，形如马蹬，故名）装上玻璃盒等，使货物显得出众。销售对象多为外地来京客户。那时，花市有几家大型客店，如全盛店、同丰棧等，经常住有北方各省来京购绸花、翠货的客商，他们兜售翠货，生意甚好。

北京的金店、银楼也兼营珠宝。清末民初，东四北大街

宝源金店、护国寺宝华楼金店（后在劝业场设有分号）、前门外志成楼金店以及后期的三阳、开泰、宝聚祥、天宝等金店，都兼营珠宝。其中宝源、宝华楼两家规模较大、镶嵌首饰工艺精湛，承应满汉官员、富户的活计，极受赞赏。银楼通称“首饰桌子”，都设于东四、西四、鼓楼等临近富庶居民的地方。此外，前门外有一帮珠宝掮客。有一老人云某及纪、常、马、王几姓人，俱是回民。他们每天聚集在廊房头条、门框胡同街口一带，遇到前门外卖珠宝的人，就请到茶馆，承揽到珠宝店或金店代卖业务，从中收取佣金。这些人中只要有一人遇到卖主，其他人就上前搭话，分一部分佣金。到前门外出卖珠宝古玩的人，多数要受到他们的剥皮，但他们熟悉行情，也可给买主提供一些帮助。

北京有一些专门从事珠宝玉器加工生产的玉器作坊和个体手工艺工人，以制做翠玉摆件为主，绝大部分代内局加工，少数自售。烟壶的两耳称为“寿面”。早年牛街有一“寿面刘”，以做烟壶技术精湛而闻名。烟壶的两耳称为“寿面”。他收徒十八人，后来的玉工技艺多由他直接间接传授。

民国初年，玉器作坊有七、八家，以廊房三条刘启珍所设宝珍斋，廊房二条梁幼麟所设荣兴斋和炭儿胡同高姓作坊规模较大，皆有工匠数十人。各玉器作坊的掌柜或师傅都有较强的技艺，既能设计，又能“上登”作活。全业从事这种加工的人数不下数百人，其中有不少能工巧匠，能制作出精湛工艺品。我父亲就是能自行设计、自行加工的个体户。珠宝首饰这类手工艺品，制做费时，工费昂贵。一件重要作品往往要由高手耗用几年时间，非资本雄厚者养不起他们。号称“翡翠大王”的德源兴老板铁宝亭长年养着的两位玉工高

手，给他设计制造了不少精品。如铁宝亭买了一块玉料，大部分为白色，只有一点翠色，不算上等材料，玉工因材设计成一棵玉白菜，上面立一翠蝈蝈，妙合自然，栩栩如生，成了稀世珍品。又有一翠料做成翠镯，成色极佳，但一侧有斑点，大为减色。玉工为之剔除斑点，做成麻花镯，不但完美无瑕，而且式样新颖，更为灵巧。闻此镯在30年代以4万元高价卖与上海杜月笙，杜妻又把它送给了宋美龄，玉工还给铁宝亭制成一件碧玉宝塔，冀察政委会委员长宋哲元动员铁宝亭送法国博览会展出，并提出如有损坏丢失，保证赔偿30万元，铁才送去参加展览，结果博得很高声誉。廊房二条荣兴斋的梁幼麟善制假汉玉，可以乱真，虽内行亦难辨，梁因而致富，家中有汽车两辆。

三、珠宝玉器业的经营方式

珠宝玉器业除在同业之间互相串货、门市销售、内局批发外，还有几种经营方式：

1、上门兜售。珠宝玉器是奢侈品，主要购买对象是统治阶级的阔佬。因此，结交王公贵胄、官僚富户，从而上门兜售，是珠宝商人的传统经营方式。据说，早在清代即有珠宝商串朝房之事。有一些结识王公大臣的珠宝商人，通过特殊关系，取得进出紫禁城的腰牌（通行证），每天早晨凭腰牌带着货样入紫禁城，到朝房内，利用官员们等候朝见的时间，兜售珠宝。所售商品多为朝珠、顶珠、搬指、翎管、带扣龙勾及翠镯、簪、环、扁方、戒指等饰品。官员们选妥货物，下朝后回府邸成交。封建时代皇宫禁地警卫森严，居然也成为珠宝商人的销货场所，可见其神通之广大。我曾见过这种腰牌，系以牙或木制成，长方形，上书满汉文各一行，意为准予通行。

民国以后，一些珠宝业大户结交军阀、官僚、富商、买办，给他们物色高档珠宝。这些权贵挥金如土，只要投其所好、不惜一掷千金。这类交易各有门路、互不公开。有的珠宝店与大官僚建立了经济联系，如廊房二条的宝权号就有徐世昌弟弟的股份。在旧社会，珠宝商人结交权贵也是为了寻求靠山，免受军警和地痞的欺侮敲诈。

有的珠宝商利用人们认为高门出珍品的心理，勾结“大宅门”的“门房”卖假珠宝骗人。方法是事先将假货放置某府门房，对买主说，已在某府物色到某一珍品，但不让拿出来，须到该府看货，然后由门房假托府主意旨，索价若干，珠宝商则从中撮合，议价成交。因为在这种场合，府邸主人是不肯出面卖东西的，所以买主也就深信不疑，不知上当受骗。珠宝商则与门房分肥享利。

2、下街串巷叫卖，是珠宝业小商贩的经营方式之一，对象是一般市民，货物以普通饰品为多。遇有顾客要高档货时，他们就向同业串货或借用。

3、农历每旬四、五日为白塔寺庙会，七、八日为护国寺庙会，九、十日为隆福寺庙会。有一部分珠宝商轮流到各庙会设摊售货。还有在前门外劝业场、第一楼、宾宴楼等设摊的。

4、一年一度的厂甸、火神庙集市，是珠宝业重要销货时节。厂甸是北京春节期间传统的游乐场所，每年正月初一至十六日，东、西琉璃厂，南、北新华街，海王村公园一带，游人云集，百货杂陈，非常热闹。食品、玩具、手工艺品、图书、古玩、珠宝玉器等行业都来展出商品，供人选购。珠宝业货摊集中在东琉璃厂东口路北火神庙内，鳞次栉比，列摊展销。最初，各户用绳索拉布篷，在篷下设摊。约

在1926年，火神庙重修，由当时的地段主管人员袁德亮主持，在庙内添建罩棚、规定设摊户必须交纳银元五十元，始能每年保持固定摊位。有些资金少的户为了保住摊位，宁可借贷也要交费。此后几年，每年春节营业更加兴旺，特别是奉系军阀统治时期，厂甸节日珠宝集市规模最大，一些军官、官僚、富豪都来逛厂甸，争购玉器珠宝，珠宝业大户也来厂甸展出高档货。国都南迁之后，逐渐衰落，至“七七”事变，日寇侵占北平，厂甸节日集市就消歇了，其后终未恢复旧观。

四、珠宝玉器的货物来源

珠宝玉器业的货源一部分是新产品，由玉器作坊加工制做，或由花市内局和长巷二条行商到广东采购翠货。大部分珠宝玉器都是旧货，主要来自北京当地用户，也有贩自外地客商或倒卖的出土葬品。其收购的具体方式是：

1、门市收购。珠宝玉器店和金店门市都有收购业务。除门市坐收外，还派人到外地采购。有些珠宝店还能通过各种关系，向那些败落的旧王公官宦之家搜求货源。

2、一年一度的当铺“封当”。解放前北京内外城有当铺四十余家，他们每年对逾期不赎的物品，都在春季处理一次，以回收资金，名曰“封当”。办法是几家有关系的联号当铺合在一家当铺，将处理商品编号造册，连同请帖分送有关商号（估衣、珠宝、古玩等业），被邀客户即在商品册上就愿购商品填写自己所出价格，然后将“册”封好交当铺主管人。届时当铺即拆封开标，逐笔核算，以出价最高者中标，五天至七天分别通知中标人交款取货。

在封当中珠宝业投购的物品为：珍珠、翡翠、玉器、端砚、珐琅、钟表、图章等等。货物的高低与当铺所在地点有

关。北京俗称“东富西贵”，就是说东城多富户巨商，西城多王府、官宦，这些宅邸出来的东西大都是高档品，因此内城当铺所处理的封当物品高档货较多，其中不乏珍品。外城则为商业区和普通居民区，所出物品多为一般饰物和手工艺品。

封当方法是有关行业传统的行规，旨在避免争议，高价优先。但有的当铺在开封前，将好货让亲友或关系户私自加价留购、这种“扒封”往往引起争执。

3、揉儿铺、挂货铺收购和打鼓小贩串街收购。揉儿铺即银楼。在京内外城还有许多古董铺，俗称“挂货铺”。挂货铺经营各种古物杂项，品种繁多，也兼收珠宝玉器。多设在邻近故宫和旧官宦居住的地方，内城有纯古斋、奇甸山房、聚宝源和前门大街的双和盛等。揉儿铺和挂货铺收购的商品大部分通过市场售与珠宝玉器业。打鼓小贩串街收购，也是珠宝业经常性的货源之一。

此外，1928年孙殿英盗窃清东陵，为北京珠宝业提供了一次购进大批珍宝的绝好机会。盗窃东陵，除孙殿英本人得到大量珍贵珠宝外，他的部下也抢到不少鲜见珍品。当时北平的珠宝商，特别是那些资本雄厚的大户，闻讯纷纷挈巨款奔赴京东收购，据说有大园珍珠、大宝石、高翡翠等，每件都价值累万。不过当事者皆讳莫如深，外人无从知晓。事后，有些户为此被捕吃官司，如廊房二条的义文斋因此而倾家荡产。还有一家专营古铜的通古斋也被抄了。

五、珠宝玉器的鉴别收购

经营珠宝玉器收购是关键环节，一般都由具有丰富业务知识经验的人员担任此项工作，有的商店经理还亲自把关。因珠宝价值昂贵，有些人专做伪品，以假充真，以次充好，

欺蒙取利。如珍珠苏州有用玻璃体加银粉造成的假珍珠。翡翠伪品尤多：有的以玻璃料冒充，这还易于辨别。有的真翠料，做了假色，即借高温将绿色沁入石里，然后打腊，称为“炗绿”，其硬度无问题，但色彩不正，不耐高酸和日晒。又有用调合漆做假的，缺乏纹理，且可刮掉。云南硬玉与翡翠亦颇形似，但硬度不够。红兰宝石有广东烧料仿制品，名曰“宝烧”。民国初年，外国人用高温、高压制出人造宝石，名“炉赛石”（译名），其硬度与真宝石同，也是摩氏九度，点水也能立起，但颜色有差别，纹理不同，天然宝石纹理呈均匀的三角形或蛛网状，有闪光；人造的纹理呈螺旋状，无闪光。钻石硬度最高，为摩氏十度。首饰钻石必须无杂质，透明度高，番头（棱角）为五七角度，反射光强；有杂质者用作工业钻石。假钻石最早用铸造玻璃（非炭结晶），称为“锡兰钻”；后又用水晶石加工，称为“水钻”，反射光率均较差；近年有德国制造人工钻石，名“钻石”（立方氧化锆），系用高温高压制成的白晶体，车出番头。与真钻石完全相同，反光率也可与真钻石媲美，但真钻石系天然生成，不免含有杂质，锆石则极端纯净，其硬度为摩氏九度，比真钻石稍低，以真锆石刻划即现伤痕，又其比重较大，每克拉比真钻重十克。珊瑚为腔肠动物珊瑚虫的骨骼结合而成，有顺丝纹理，最怕酸碱侵蚀，过去价高也有伪造的。假珊瑚有多种，有日本烧料外挂珊瑚釉的；有纯化学品赛璐璐的（清末即有）；还有广东伪品，是用玉米面色铅珠制成，使重量与真珊瑚重量相仿，外涂珊瑚漆皮，做成纹理，时间一久，玉米面收缩，就出裂痕，也有用牛骨或软质滑石刻成珠子，沁以红色，冒充珊瑚珠。假汉玉则以普通白玉用糖水浸蚀，然后埋入土中，经相当时间取出，其色泽瘢痕与出土

之真汉玉无异，虽内行亦难辨别。这些，在收购时就要仔细观察，以免上当受骗。

其次，必须能辨别商品的质量高低，成色优劣。如缅甸的翡翠，锡兰的猫儿眼，巴基斯坦的祖母绿，阿富汗的青金石，巴西的碧玺（一作玳瑁，译音）意大利、日本的珊瑚，皆为质量最佳者，但其成色每件都有不同。又如珍珠，以滚圆者为上品，俗称“七分珠、八分宝”，就是说，圆珠重八分以上即为稀世珍宝。我经营珠宝60年，还未曾见过这样的珍珠，几钱重的大珍珠我见过，但非滚圆，可见成色好坏对珠宝价值起决定作用。山料以卵石质量较佳，收购时须懂得石质结构规律，打开一点石皮，即能根据纹理判断内部成色如何，适于制做何种成品。

珠宝玉器是供人玩赏的装饰品和艺术品，以稀为贵。虽然有的也有实用价值，如珍珠可以入药，钻石有工业用途，但它们所以名贵，还是由于人们的爱好。珍珠以圆为贵，就是因为天然生殖条件下，珠蚌受外界各种刺激，极难生成滚圆形。过去珍珠价值很高，一颗大圆珠值银几万两。自日本实行人工养殖后，可控制生长，产量增多，且易得圆珠，人们也不再以珍珠为贵重饰物了。

珠宝玉器的价格随着人们的爱好、社会习尚的改变，会发生很大变化。如前清时，封建统治阶级对不同爵位、品级所用朝珠，顶珠、翎管、带钩等时，质料、颜色，都有严格制度。那些名贵质料、颜色的珠宝价值很高，一个带钩值银上千两。后来价格下落，到宣统时只值几十元，民国以后，就无人过问了。又如清朝四品官的顶子用青金石，当时价格很高，后来也不值钱了。不但时易世移有此变化，即在一短时期内也会有很大变化。如同治、光绪年间，官员们所

佩碧玺尚浅红色，有所谓“双桃红”“胭脂水”等名目，争相购求，价极贵，一块碧玺值银上千两。到慈禧太后去世时，因“国丧”期间禁用红色，从此价格一落千丈。也有一些珠宝受国际市场影响，或因人们审美观点改变，价格上升，如钻石、翡翠即是。清代一串翡翠朝珠不过值银几百两，如果现在剖开镶嵌首饰，价格当以十万计了。由此可见珠宝业的收购业务，不但须掌握本业商品知识，市场情况，（包括国际市场行情），还须明了社会时尚的变化趋势。

六、典型户简介

解放前，北京珠宝业户数甚多，不能细述，兹择其有代表性的三户，作一简单介绍。

1、德源兴，地址前门外廊房二条，经理铁宝亭，回族，人称“铁巴”，（“巴”为回语尊称，犹如汉语称“爷”），外号“翡翠大王”亦称“铁百万”。为北京珠宝业中首屈一指的大户。该店为铁宝亭独资经营，以经营翡翠为主，兼营其他。铁宝亭的父亲老铁巴即经营此业，铁宝亭继承父业，进而发家致富。他早年外出到各省采购旧货，有丰富的业务知识和较高的眼力。“七七”事变前，有一次上海有几大块翠料出卖，索价很高，但能否开出质量高，成色好的“材料”来，并无把握，同业都观望犹豫。铁宝亭一眼看准，花32万元买了下来，结果剖开后发现成色很好，加工制成七十四件成品，赚了大钱。他的经营思想是：“货正无忧”，“货高价出头”。从不进低档货，所售珠宝以质高价昂闻名，每件价格均以万千计。他的顾客多为官僚、富商、买办和外国人。在日寇侵华期间，他时常出入扶桑馆（日本大旅馆，在东单）兜售珠宝。他还带着几件精工制作的大型摆件翡翠等到日本名古屋参加博览会。

铁宝亭在营业上一切进销活动都亲自经手，从不假手他人。营业规模虽大，所用职工只有三、四人。他对职工给以较优待遇，并照顾其家庭生活，以笼络人心。如有一崔姓职工跟他多年，甚为亲信，铁宝亭给他购置两所房子。但在业务方面，从不向职工传授经验诀窍，不肯培养对手，因而他的职工都没有独立经营的能力。

铁宝亭身为百万富翁，在作生意上舍得投资，生活却十分俭朴。他长年穿一件兰布大衫，每天早晨由前门到青山居市场，都是徒步行走，揣着两个烧饼作早点。到上海办事，自带黄酱，在旅馆中自行起伙，不在外边买饭吃。他为人和气，到青山居上市时，为了多做买卖，见了同业的小徒弟也要打招呼，很少得罪人。他还肯捐资办公益，向学校和慈善事业捐款。他人缘虽好，但在日伪统治时期还是被大汉奸金壁辉敲过一次竹杠。

2、聚昌源，地址在花市上四条，经理郭秀生，汉族，是一家有股东的内局，以经营珍珠、钻石为主。该店经营特点是营业灵活，路子较宽，多进多销。销售对象多为外地客商。郭秀生善于用人，有职工二、三十人，学徒三年，期满后定工资。能力强、成绩好的职工，满五年后，可吃人力股，每年年终分一次红。该店注重对职工传授业务知识，培养业务能力，营业日趋发达。日本投降后到解放前一段时间最为兴旺，积累甚厚。解放前夕歇业时，职工吃股份者，每人分几十两珍珠和十几条黄金。该店有不少老职工先后出号自营，如职工刘某出号后，在廊房二条开设了德昌厚字号。该店为珠宝业培养了不少后继人才，到公私合营时，从事本行的工商业者和职工有不少是郭秀生的门生。

3、义盛斋，地址在花市上四条，经理李润田，回族、

独资经营，不设固定门市，父子三人雇用职工及学徒七、八人，分头在劝业场、赛宴楼、第一楼设摊售货，并轮流到白塔寺、护国寺和隆福寺赶庙会，还在隆福寺租房一间，供售货之用。所售皆一般旧货。李润田有“乐善好施”的名声，冬季常卖旧衣救济贫民，故人缘较好。解放后将商店财产由子侄辈分开，化整为零，每家资本皆不足2000元。

以上是北京珠宝玉器业的一些历史情况。北京解放后，珠宝业曾出现营业萧条现象，门市和内局有的转业，有的转移到国外，有的停业，继续经营者也都缩小规模成为摊商。解放初期在青山居市场进行摊商登记时计六百余户。1956年全行业公私合营时按行业归口，珠宝玉器业并入国营特种工艺品进出口公司。从业人员都安排了工作，对有技术专长者组织带徒传艺。在老艺人的精心传授下，培养出一批具有高超技术的新艺人，使我国的传统特种工艺得到承继。他们创作出精湛的艺术珍品，在世界博览会上获得很高的荣誉和奖励，深受国际市场的欢迎，成为我国对外开放中一枝瑰丽的艺术之花。

中共十一届三中全会后，党中央和国务院实行对外开放，对内搞活经济的正确政策，对外贸易和旅游业蓬勃开展，新的工艺品销售点大量设立，为原珠宝业者展现了更加广阔的天地。我虽已年老退休，仍愿为实现社会主义四个现代化贡献余热。

（万永光整理）