

ZHULIAN

BAOHE



# 珠联宝合



张 祺 著

中原出版传媒集团  
大地传媒

大家出版社

# 珠联宝合



张 祺 著

中原出版传媒集团  
大地传媒

 大象出版社  
· 郑州 ·

书  
章

图书在版编目(CIP)数据

珠联宝合 / 张祺著. — 郑州 : 大象出版社,  
2017. 1  
ISBN 978-7-5347-8520-7

I. ①珠… II. ①张… III. ①宝石—工商企业—产业  
发展—概况—河南 IV. ①F426. 89②TS933. 21

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 295712 号

珠联宝合

张 祺 著

---

出 版 人 王刘纯  
责任编辑 邵培松 张 琰  
责任校对 倪玉秀  
书籍设计 付铤铤

---

出版发行 **大象出版社**(郑州市开元路 16 号 邮政编码 450044)

发行科 0371-63863551 总编室 0371-65597936

网 址 [www.daxiang.cn](http://www.daxiang.cn)

印 刷 河南安泰彩印有限公司

经 销 各地新华书店经销

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 13.5

字 数 196 千字

版 次 2017 年 1 月第 1 版 2017 年 1 月第 1 次印刷

定 价 80.00 元

若发现印、装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

印厂地址 郑州市中原路与华山路交叉口向南 200 米路西华山路 78 号

邮政编码 450000

电话 0371-67196689

## 我为中原珠宝人喝彩（代序）

光阴荏苒，十年弹指一挥间。

回首往昔，也许是过眼云烟、物是人非，也许是日益茁壮、铿锵有力，但中原珠宝业十年努力不寻常。我们相知、相伴、相助、相守，同呼吸，共命运。

十年间，我们见证了中原珠宝业发展的波澜壮阔，我们聆听了品牌故事的蜿蜒曲折。命运多舛时，我们曾一起砥砺奋发；事业顺利时，我们曾一起对酒当歌。十年栉风沐雨，欢乐和泪水相伴，我们不离不弃、同舟共济。古人云：事在人为。今天，中原珠宝业的欣欣向荣在向世界证明，中原珠宝业用一个个郁郁葱葱、厚重踏实的十年，终能铸就出光辉的时代伟业。

十年间，中原珠宝业涌现出了一批又一批执着前行的风云人物，铭刻了一桩又一桩惊心动魄的新闻事件，打造了一个又一个耳熟能详的知名品牌。他们是行业发展的推手，是行业革新的力量，是未来蓝图的设计者。作为媒体人，我们应责无旁贷地记录下这跌宕起伏的创业史、波澜壮阔的行业发展史。因此，《珠联宝合——中原珠宝璀璨十年录》一书顺势而为，应时而出，以十年风云录、九大璀璨名企、九大传奇人物等为画面，360°全景展现砥砺前行的中原珠宝业。

心之舞动，绽放梦想。新的画卷即将展开，志存高远，勇攀高峰。新起点、新征程、新希望，将再一次让我们心连心、手牵手、肩并肩，共同缔造中原珠宝业的丰功伟绩，为中原珠宝业的大发展、大繁荣添上浓墨重彩的一笔。

我们有理由相信，这些风云人物的创新创造、改革发展，他们的携手同行、行业共荣，甚至他们的每一丁点儿的努力，都将更加推进中原珠宝业的百花齐放，春色满园。

我为中原珠宝人喝彩！

张 祺

## ● 十年风云录 ... 001

引言 ... 002

第一章 体制内的先行者 ... 003

第二章 澎湃的黄金梦想 ... 009

第三章 白色浪潮与创富神话 ... 017

第四章 跑马圈地的狂热 ... 024

第五章 最好的时代还是最坏的时代 ... 028

第六章 石头里的新商机 ... 031

第七章 海陆空全方位角逐战 ... 038

第八章 寒冬不期而至 ... 046

第九章 冬天来了，春天还会远吗？ ... 051

## ● 九大璀璨名企 ... 053

引言 ... 054

第一章 天成珠宝：老字号新活力 ... 055

第二章 金美福珠宝：顺势而为也可以有情怀 ... 066

第三章 金鑫珠宝：看得懂，学不会 ... 072

第四章 铭心珠宝：三次漂亮转身都华丽 ... 082

第五章 中原珠宝城：痴情年年雕金城，愿为  
他人作嫁衣 ... 089

第六章 一心珠宝：金招牌打造行业风向标 ... 096

第七章 周大生珠宝：“一哥”的中原情结 ... 103

第八章 安得工艺：一颗绽放在国际市场的明珠 ... 110

第九章 福人德珠宝：一半翠绿一半艳红  
自成风景 ... 118

● 九大传奇人物 ... 125

引言 ... 126

第一章 玉石老人，好东西拿给社会看 ... 127

第二章 年永安与他的珠宝江湖 ... 135

第三章 与时间赛跑，跑出独特的精彩 ... 141

第四章 草根闽商传奇逆袭 ... 146

第五章 务实就是大智慧 ... 152

第六章 草根逆袭，闯出璀璨人生路 ... 158

第七章 在河南，他与周大生共起飞 ... 164

第八章 一朝结缘，“情”定珠宝业 ... 170

第九章 大胆打拼，用传统征服时尚 ... 176

● 珠宝江湖 ... 183

引言 ... 184

第一章 珠联宝合 ... 185

第二章 融商精神 ... 191

第三章 诚信信仰 ... 194

● 大事记 ... 199

引言 ... 200

大事记 ... 201

十年  
风云录

## 引 言

从 1997 年到 2014 年，短短的十七年，对河南珠宝业来说，不仅是由孕育、萌芽到发展、繁荣的十七年，也是从管制到开放、从激情扩张到理性壮大的十七年。在这段发展史上，河南珠宝业演绎着从无到有、从有到全的精彩剧集，且正在向着从全到优这一方向发展。

尤其是 2003 年至 2013 年，十年的光阴流逝中，河南珠宝业以前所未有的勃发姿态，成就着属于河南人的财富神话，也构筑着属于河南人的珠宝梦。

毋庸置疑，河南珠宝业的十年发展史，是一卷行业的传奇，也是一部业界领头人的奋斗史，凝聚了所有珠宝人的心血和汗水。

河南珠宝业的十年发展史，是珠宝江湖的风云录。它既有“城头变换大王旗”的市场激荡，也有“任他风吹雨打，我自岿然不动”的品牌传奇；既有谈笑间携手共赢的豪迈，也有短兵相接、激烈如战的贴身厮杀；既有珠宝界领头人的专注与痴情，也有珠宝业新兵的张扬与狂妄……

在这十年的发展史上，好汉更要提当年勇，因为领头人的存在与推动，才有了河南珠宝业的璀璨十年，他们为河南经济的发展腾飞、中原经济区的建设立下了汗马功劳。

让我们追溯历史，跟随珠宝人的足迹，来回忆、追访、记录河南珠宝业的十年发展史，追忆各大节点性事件，还原当年的风云人物，再现那些难忘的岁月，提一提珠宝人的好汉当年勇，以期在未来十年里，河南珠宝业能够迈出更坚实的步伐，迎来更明媚的春光。



## 第一章

### 体制内的先行者

高高的银行柜台，小小的交易窗口，给什么款要什么款的黄金首饰，紧俏时买件首饰还得托人……这些元素组合在一起，就是家住东大街的“老郑州”李阿姨对 20 世纪 90 年代购买黄金首饰的记忆。

在她的记忆里，1997 年之前，郑州的大街小巷还没有像今天这样遍布珠宝首饰的专卖店与专柜。那个年代的人们购买首饰通常是结婚时用，想要买首饰就得到各地人民银行专门卖首饰的窗口，而能买到的首饰除了黄金的，还是黄金的。

李阿姨的回忆，也是那个年代人们对于珠宝首饰的共同记忆。

而这一切的源头可以追溯至 1950 年中国人民银行制定下发的《金银管理办法（草案）》。这份草案明确规定国内的金银买卖统一由中国人民银行经营管理，民间金银买卖被冻结。

这样的管制一直持续到 20 世纪 90 年代中期，才有所松动。

## ► 一张许可证成就三个品牌

让我们把时间定格在 1997 年。

与现在不同，那时我国实施的是黄金制品零售业务许可证管理制度，这就意味着当时想要从事黄金制品的销售是有门槛的。这个门槛，就是必须先取得黄金制品零售业务许可证。

当时，想要取得这个许可证难度极大。以 1997 年的河南为例，除了中国人民银行郑州支行及其在豫各地的分支机构等人民银行系统持有黄金制品零售业务许可证外，省内只有郑州、洛阳、开封三地有几家持有黄金制品零售业务许可证的民间机构与企业。整个郑州市场，开店的只有老天成金店等极少数几家。

时至今日，人们已无法想象在那个年代这样一张黄金制品零售业务许可证的珍贵性。而在当年，能够拿到这样一张黄金制品零售业务许可证的人无疑是时代的幸运儿，更是河南珠宝业的先行者。谢宗选、黄旭文夫妇就是这样的先行者。这张黄金制品零售业务许可证为他们夫妇二人开启了一个全新的人生舞台。

“我们是 1997 年拿到黄金制品零售业务许可证的，当时，这张许可证设定的经营范围是黄金首饰的零售。1999 年，经营范围才扩大至批发加零售。”黄旭文回忆说，“如此宝贝的特许经营执照拿到手后，我们一直在想办法让它发挥最大的作用。”事实也确实如此。最初只是黄旭文、黄飞雪姐妹在郑州市二七塔附近开金店，从做零售到做批发；如今黄旭辉、黄旭文、黄飞雪三兄妹各自创下自己的三大珠宝品牌且已在业界占得一席之地。

如今的成就与黄氏三兄妹在珠宝业的零售领域先行一步有着莫大的关系。初入珠宝业，为了让自己金店销售的黄金首饰款式更新颖一点，他们采取的方式是到深圳保税区的珠宝批发市场采购。1997 年，从郑州到深圳远非今天这样坐着飞机或火车前往就能搞定了，那时除了路途遥远，还有手续的繁琐。第一个难题是，前往深圳的珠宝批发市场所在的保税区需要过同乐海关，而过海关就需要持有特区通行证。还有个难题是，当时的黄金首饰的生产厂家比较少。

“那个时候，困难多，回报也大。”黄旭文想到那时的经历，感慨颇多，“各地人民银行销售的黄金首饰样式普遍笨重，不精巧。深圳款就不同了，时尚度要高一些，拿回来的深圳款（黄金首饰）很受市民欢迎。不过，要是用现在的眼光去看，当时的深圳款与时尚还是有一定距离的。”她坦言：“在那个年代，能够先行一步，哪怕困难重重，也是一种莫大的幸运。”

## ► 巧妙借力谋出好事业

与黄旭文夫妇取得黄金制品零售业务许可证的方式相比，金鑫珠宝的创始人年永安的经历似乎不能仅用幸运来概括。在取得黄金制品零售业务许可证的过程中，年永安独辟蹊径，用的劲儿似乎更讨巧，借力也借得恰到好处。

1997年，洛阳拥有黄金制品零售业务许可证的企业并不多，洛阳亚细亚商场是其中一家。面对一照难求的现实，年永安没有走想办法拿到黄金制品零售业务许可证的常规路子，而是想到了借力。这样的做法大胆跳脱，极具年永安式风格——不按常理出牌且不跳出游戏规则。

当时，河南的第一轮商战刚刚接近尾声，亚细亚集团在这一轮商战中元气大伤，各地的亚细亚商场经营举步维艰。这个时候，年永安找洛阳亚细亚商场谈合作无疑是最佳时机。

时机瞅得准，年永安与洛阳亚细亚商场的合作自然推进得很顺利。年永安租下经营困难的洛阳亚细亚商场的场地经营黄金首饰，使洛阳亚细亚商场黄金首饰这一品类从经营的困境中走了出来，而作为合作条件，洛阳亚细亚商场与年永安共享黄金制品零售业务许可证。

就这样，年永安这一颇具“双赢”理念的合作模式水到渠成。1997年10月，洛阳亚细亚金鑫珠宝有限公司开门迎宾，这个公司的开业无疑是金鑫珠宝帝国的第一块版图。有了成功的模式在前，年永安又成功复制了这一模式，于1999年10月与洛阳上海市场百货大楼合作，成立了洛阳上百金鑫珠宝有限公司。

现在回头去看，不得不承认，年永安选择的时机恰到好处，两次巧妙的借力也颇有看点。成功的借力，使他的企业与其他民营企业相比大



金鑫珠宝洛百店开业

大缩短了成长时间，先人一步地站在了更好的发展平台上。也正是在这样的发展平台上，金鑫珠宝这一民营珠宝企业才有机会开创多个业界先河，绽放出独特的光彩。

“当时，金鑫珠宝的好多做法，不仅在洛阳，在河南，乃至全国都是跑在最前面的。”时至今日，回忆起当时的种种辉煌，年永民总会用“以此为荣”的语气进行描述，“当时国内所有的百货商场都把黄金首饰放在顶层来卖，比如洛阳亚细亚商场的黄金首饰就是在四楼卖的。因为在那时人们的认知中，黄金首饰是贵重商品，放在顶楼该买的人依然会买，对于百货商场来说，安保工作也会好做得多。金鑫珠宝进入百货商场后，大胆地将黄金首饰搬到一楼来卖。不仅如此，金鑫珠宝还打破业界‘贵重物品售出概不退换’的行业规则，推出‘10日内随意退货’的服务。那时候，金鑫珠宝的做法在业内看来是异类，而如今，无论是将珠宝放在一楼重要位置来经营，还是推出宽松的调换办法，都已经成为河南珠宝业乃至国内珠宝业的行业常态。”

## ► 从管制到开放，迎来春天

黄旭文夫妇也好，年永安也罢，无论这些行业的先行者采取怎样的方式取得黄金制品零售业务许可证，他们都令人钦佩，因为他们的行为使河南珠宝业从无到有迈出了最勇敢的第一步。

当时，像黄旭文夫妇、年永安这般“幸运”的珠宝商只是少数，但是这并不影响更多的普通人投身珠宝业的热情。或许他们每个人的起点各不相同，却都在这个阶段站在了河南珠宝业的起跑线上。

同样在1997年，来自福建莆田的林玉瑞以另一种方式实现着自己的珠宝创业梦。他跟随哥哥用精巧的手工做着珠宝首饰的维修加工，静待机遇的来临。而像林玉瑞这样的福建莆田人，漂在郑州的还有许多，张国汉就是其中的一位。他出生在福建莆田北高镇的打金世家，其祖辈从事黄金珠宝加工的历史可以追溯至1908年。张国汉与林玉瑞所走的发展之路相似，他在郑州打拼之初，也是凭借一手精湛的黄金首饰维修加工技艺攒下了人生的第一桶金。1997年之后，怀揣财富梦想的他开始了自己的探索：从为金店跑业务到入股金店进行经营，再到以股东身份开办属于自己的金店。张国汉的财富梦想在自己的努力下一步步变为现实。

黄旭文、年永安、林玉瑞、张国汉……尽管他们每一位在创业时走出的道路大相径庭，但仔细探究的话，又会发现，在那样一个年代，投身珠宝业的每个人的创业行为看似偶然，却充满着必然性。1997年以来，国内整个珠宝业的大背景正在经历从管制到开放的过程，也正是这个过程为珠宝业的繁荣与后来的珠宝业领头人的成长提供了最适宜的土壤。

从某种意义上说，这些先行者只是快人一步，抓住了身边转瞬即逝的机遇。同样是在这个过程中，有的人留下的只有叹息。

业内有这样一个真实的段子：2001年，有一个地市的新珠宝商，刚刚花了30万元接手了业内转让的黄金制品零售业务许可证，就赶上了黄金制品零售业务许可证管理制度取消。进入珠宝行业的门槛一夜之间降低，他花出去的钱就这样交了学费。这样的事情，在2001年绝非个案。而说到这个段子，就不能不回顾这样一组政策——

2001年8月1日，足金饰品、金精矿、金块矿和金银产品价格放开；

2001年11月1日，我国黄金饰品零售管理改革办法正式实行，取消黄金制品零售业务许可证管理制度，实行核准制；

2001年11月28日，上海黄金交易所模拟试运行。

从这组政策中不难看出，渐次松绑的政策正在肥沃着珠宝产业生存、成长的土壤。尤其是以核准制代替黄金制品零售业务许可证管理制度中的一条新信息——允许开办黄金制品零售连锁店，更是为珠宝产业的快速发展提供了一条新途径。也正是从2002年开始，河南这片土地上开始孕育出从事黄金批零的大小商家。

与黄金市场相类似，钻石市场同样经历了从管制走向开放的过程。

2000年10月，上海钻石交易所正式成立；2002年10月，上海黄金交易所正式运行；2003年8月，pt 99.95品种（铂金）正式在上海黄金交易所挂牌交易。这标志着我国珠宝、钻石饰品的原料和制品从流通体制上步入了市场经济的轨道。

这些政策面的持续松绑，为河南珠宝业提供了一个飞跃式发展的平台。这样一个时代给予的机会，不仅改变了河南珠宝业的发展走向，也为改变河南人的珠宝消费审美与理念提供了可能。



## 第二章

### 澎湃的黄金梦想

从 2000 年之后陆续发布的珠宝产业政策来看，黄金绝对是所有珠宝品类中最早解绑的，这无疑奠定了黄金在河南珠宝产业的老大地位，也为黄金的快速发展插上了翅膀。更何况，从 1997 年最低点的每克不足 80 元，到 2003 年最高点的每克 110 元左右，上涨的金价，刺激着河南人消费黄金的热情，也挑动着河南第一代珠宝商血管里澎湃的财富梦想。

#### ► 黄金一统江湖的时代

1997 年 7 月 8 日，西方各国中央银行有序地削减黄金储备，直接或间接地带动着国际金价一路下跌，在这一年里，金价一度跌至 1985 年以来的最低水平。

这个时间点，恰恰与一大批河南珠宝商进入市场的时间重叠。不得不说，这样一个时间点，对于国际金融市场而言，或许是一场灾难；但是，对于河南珠宝产业而言，从某种意义上来说却意

味着新的发展机遇。

20 世纪 90 年代末的河南经历了第一轮商战的洗礼，河南经济的活跃度与开放度远远高于周边省份。加之此时的河南人，已有一部分在国家政策的带动下先富了起来。他们对于财富、对于美有着日渐清晰而执着的追求，珠宝无疑能够同时满足他们对于财富和美的追求。在当时的市场上，对于普通消费者而言，最方便购买到的珠宝就是黄金。这就水到渠成地成就了黄金一统珠宝江湖的地位，并奠定了其坚实的消费基础。

同时，此阶段的河南珠宝商面对政策面已经松绑的黄金这一品类，开始有意识地进行零售、批发，要甩开膀子大干一番。

以二七商圈为例，天成珠宝位于二七路与德化街的两家店面，黄金首饰的零售做得风生水起。而与之毗邻的南下街上，大大小小的珠宝品牌的黄金首饰批发业务同样繁忙。



曾经的老天成金店

持续上行的国际金价，似乎在珠宝商的眼前开启了一扇充满魔力的大门。

“现在回忆起来，还会觉得心跳加快。那是什么概念啊！从 1997 年到 2003 年，短短七年的时间，每克黄金价格上涨了 30 元左右。这意味着什么？意味着赶上这班车，做黄金首饰的批发也好，零售也好，