

## 影响欧美收藏界的古董商

· 龚灿



■ 卢芹斋在自己举办的“中国北宋壁画”展览厅中

沙碗、伯希和等人保持着良好的关系，很快就在法国古董界崭露头角。1909年卢芹斋另组来远公司，扩大古玩销路。当时的中国，清王朝坍塌瓦解，北洋政府执政人心不稳，没有了生活来源的王公贵族、八旗子弟们将祖辈留下来的古董或是故宫中偷盗出来的文物偷偷拿出来典卖。上海城隍庙附近是当时中国最大的古玩市场，其次是北京琉璃厂、天津和香港。

1912—1915年间，卢芹斋每年都乘火车经西伯利亚到中国进货，并在北京和上海与古董商人合股开设商号，由他出主要经费，对方经手收购并鉴定古董。卢吴公司是卢芹斋与上海古董商吴启周合作成立的，后来成为中国近代史上最著名的私人古董出口公司。卢芹斋每次从中国回到法国巴黎，都会引来一大批收藏爱好者先睹为快。1914年一战爆发后，英法等地的古董生

意一落千丈，卢芹斋随即将目光投向大洋彼岸的美国，那里成为古董市场的新中心，且对中国古代艺术有着浓厚兴趣。卢芹斋在纽约麦迪逊大街与第57街的街角，开设了一家分店。

卢芹斋不是一个单纯的文物贩子，他邀请知名学者对文物进行研究，如与伯希和和研究出版了《古玉图录》、《请诸德彝、伯希和编写青铜器图录》等。这些研究成果增加了物品的价值和知名度。他常常举办展览和出版藏品目录等推销活动，扩大中国艺术品的影响力。1912年，卢芹斋曾准备登上泰坦尼克号推销自己的收藏艺术品，在路上延误而错过了登船时间，这是他唯一的一次误时。在西方人看来，卢芹斋教会了欧美收藏者如何欣赏中国古代墓葬艺术品，如古玉、青铜器、佛像等。与法国收藏家喜欢康熙三彩、青铜器、石雕、明清法花器等不同，美国人中意的多是北宋钧窑瓷器、康熙郎窑红、青铜器、古玉、北魏浮雕、字画玉雕等有历史的老东西。显然，卢芹斋在美国赚到了更多的钱和知名度，他成为了许多大收藏家和博物馆的供应商和顾问。他的客户有像佛利尔、温斯洛普、小洛克菲勒、皮尔斯伯爵等大富豪，也有美国大都会艺术博物馆、波士顿美术馆等艺术机构。他将最好的青铜器出售给顶级博物馆和大收藏家，将价值较小的藏品提供给纳尔逊、西雅图、圣路易斯市立美术馆等地方性或新建的美术馆。

### 民国政要社交网

上世纪二三十年代，国内的艺术和考古活动进入一个高峰期，许多文物被挖掘出来，很大一部分进

入流通市场。卢吴公司财大气粗，可以将市面上流通的价值高的文物，包括青铜、古玉、瓷器、字画等抢先收入囊中，然后将它们发往巴黎或纽约。同时，他们还从盗窃古墓与寺庙的窃贼手中购买大量文物，如壁画、佛像、青铜器等。早在1913年和1914年6月，民国政府分别以税务处和大总统名义颁布了禁止和限制古物出口法令，但卢芹斋的文物走私活动并未受到影响，而且他对自己的买卖经历直言不讳。这背后实则与“国民党四大元老”之一的张静江有着很大关系。张静江于1905年结识孙中山，自1907年起多次在经济上资助孙中山及同盟会的行动，而这些资金大多来自通运公司由卢芹斋负责的古玩业务。1911年辛亥革命爆发后，张静江回到国内，后来成为中华民国财政部长。他与蒋介石乃结拜兄弟，蒋介石由他提携得以结识孙中山，并在其帮助下上位。正是源于张静江这一坚强“后盾”，三十余年间，当时的国民政府对于卢芹斋的走私活动睁一眼闭一眼。

1914年，与袁世凯次子袁寒云过从甚密的古董商赵鹤舫，借用袁氏势力将“昭陵六骏”（唐太宗李世民所乘的6匹坐骑的写真石雕）中的“飒露紫”、“拳毛騧”运往北京，而后辗转经卢芹斋之手运往美国，1918年以12.5万美元的高价卖给宾夕法尼亚大学博物馆。

对于自己贩卖文物的行为，卢芹斋辩解道，当时政府并未对古迹加以保护，艺术品在别的地方会更安全，西方收藏家是“出于审美鉴赏和后世的研究目的，在保护文物”。因为他向欧美博物馆捐赠了不

少艺术品，被西方收藏家和博物馆称赞有加，但他在国内却被冠以“文物奸商”、“卖国贼”。经他手流失的文物数以万计，而他送回国内的文物仅有一件。1947年，在清华学者陈梦家的劝说下，卢芹斋向清华大学文物陈列室捐赠了河南洛阳出土的战国青铜器“鬲子壶”。在此之前，陈梦家赴美留学撰著《流散美国的中国铜器集录》，卢芹斋为其多方周旋打通关节，调查取得第一手资料。

巴黎是卢芹斋的发家之地，1926—1928年，他在富人区蒙梭公园附近买下一栋公馆并改建成五层高的中式红楼，这是巴黎市区唯一一栋有中国风格的建筑。卢芹斋就在这里向西方的收藏家们展示并出售自己的古董文物，因此被称为中国的“卢浮宫”。1947年，疾病缠身的卢芹斋将红楼交给小女儿嘉妮来经营（卢芹斋与法国妻子育有4个女儿）。1949年之后，由于文物出境受到严格管理，红楼失去了货源，靠出售原有的库存古董和为客户订做中式家具来维持经营。而卢芹斋在美国的古董业务，1950年则交给了同僚弗兰克·克罗。1957年，78岁的卢芹斋在瑞士去世，葬在妻子的家族墓地古何贝瓦。2003年，红楼一、二、五层和地下一层被巴黎市政府列为文化遗产，不能随意改建。由于红楼日常维护开销极大，2006年家族协会将红楼拍卖出售。

晚年的卢芹斋非常矛盾，一方面“我的确感到非常羞耻，因为我是这些国宝流失的源头之一”，但又感到欣慰，“这些文物没有一件不是在公开的市场上与其他买家竞标得到的”。

《看世界》2012年第20期

2小时劲销近100套，“邻城”情结席卷而来——

# 绿地21新城引爆沪上置业者

上周末，绿地21新城再度火热开盘，最后一次推出85平方米2+1金牌户型，由于此前该户型受到了市场的强烈反响，销售成绩一路高歌。因此当该户型最后一次登场的消息一出，许多上海置业者便闻风而动，绿地21新城的售楼中心再度迎来了热情的买家。

绿地21新城所处的昆山，近几年发展迅猛，最近更是被列入江苏首批直管市，有了质的飞跃，无论是在经济建设、基础设施建设、人文培养上都加大了力度，吸引了全国各地乃至国际知名的企业和人才进驻，因而如今的昆山成为了一个多样化的活力城市。

绿地21新城在此契机之下落子于此，可谓机正逢时，在良好的平台上构建177万方规模大城，成熟的社区规划、丰富的生活配套使得21新城成为了昆山最负盛名的宜居地之一，其价值和潜力被各界看好。

### ◎现场直击



## 2小时劲销近100套

绿地21新城85平方米2+1金牌户型自从首推以来受到市场的强烈追捧，销售量一路高歌。上周末，绿地集团应势最后一次加推85平方米2+1金牌户型，由于该户型之前所积累的较高人气，许多置业者认为项目所在地的较高价值、便捷的交通。同时还可以享受高品质的双城生活。因此，已经推出便使许多上海置业者纷至沓来。前来选房的王女士告诉我们，当她得

知这个户型是最后一次加推，为了不错过这次机会，她一大早就从家里赶了过来。由于此次是最后一次加推这种金牌户型，许多上海的置业者竟相出手。据了解，许多上海置业者踊跃认筹的21新城2+1金牌户型两小时即售出近100套。再次创造了“银十月”的销售奇迹。

## 6万元签约绝版好房

买85㎡赠送15㎡，超值2+1。前往绿地21新城的买家基本都是冲着金牌户型85平方米2+1去的，早前该房型推出之时，就吸引了沪上众多目光，见多识广的上海买家对于21新城的情况早

2+1 百变户型 南北通透  
建筑面积约85㎡



餐厨一体设计，为热爱“料理”生活的你，准备多一点情趣和创意

是书房？视听室？还是健身房？入户花园，支持任何一种生活想象

“飘窗+阳台”视野设置，小户型也有豪宅级景观

## “邻城”首选：在绿地21新城过悠哉生活

### 大盘气质，品质卓越

作为世界500强绿地集团打造的177万方首席轨交大盘，将新海派与ARTDECO相融合，社区内外景观呼应，内部打造2.5米高差坡地园林，营造出起伏风景，享受高品质人文生活。

### 交通脉络，通达四方

绿地21新城所在区域沪宁高铁、京沪高铁已经全线通车。昆山轨道S1线与上海轨道交通11号线接驳工程正在规划中，BRT快速环城公交也已开工建设，上海浦东国际机场昆山航站楼目前在昆山也已开通运行，承载国际八方来客。

### 纯熟配套，经典人文

绿地21新城生活配套成熟，周边拥有包括夏驾河公园、晨曦公园、黄浦公园在内的三个生态公园；此外21新城36万方商业配套以及多个大型购物中心环伺左右；友谊医院、宗仁卿纪念医院、绿地泰和医院则提供了完善的医疗；星空艺术幼儿园、晨曦小学、昆山开发区高级中学、震川高级中学为育人提供了良好环境。

### 项目动态

绿地21新城将于11月11日加推48套，VIP认筹2000元优惠20000元。

上海项目接待：上海市长宁区长宁路1130号

现场接待地址：江苏省昆山开发区洞庭湖路震川路口

开发商：上海绿地集团（昆山）东城置业有限公司

VIP LINE 021-39254418

0512-50331188

2010预售准字第230号 本广告仅供参考，广告中具体确定的内容可作为购房合同附件。

以上均为向中国银行3成首付 商业贷款30年