

张金明

著



古玩姻缘

八十四岁高龄的收藏家、作家张金明先生继畅销古玩图书《唐代金壶杯传奇》《青花》《新古玩商的江湖》之后的收官力作

人世间，物有缘，
人更要有缘，
有缘才能相聚。
精彩的小说故事，
传奇的收藏阅历，
缘分无处不在。

中国文史出版社

张金明
著

古玩
姻缘

师范学院图书馆
★
藏书

中国文史出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

古玩姻缘 / 张金明著. -- 北京 : 中国文史出版社,
2017. 8

ISBN 978-7-5034-9392-8

I. ①古… II. ①张… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第169814号

责任编辑: 全秋生

装帧设计: 徐 晴

出版发行: 中国文史出版社

网 址: www.chinawenshi.net

社 址: 北京市西城区太平桥大街 23 号 邮编: 100811

电 话: 010-66173572 66168268 66192736 (发行部)

传 真: 010-66192703

印 装: 北京印匠彩色印刷有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 787 × 1092 1/16

印 张: 13.25 字数: 200 千字

版 次: 2017 年 10 月北京第 1 版

印 次: 2017 年 10 月第 1 次印刷

定 价: 36.00 元

文史版图书, 版权所有, 侵权必究。

文史版图书, 印装错误可与发行部联系退换。



主要人物介绍

李捷夫：工艺美术厂业务科长、艺术品外贸公司创办人，后无故遭贬，从此游逛鬼市、潜心集藏，最终成为收藏家、作家。

邱敬：老古玩商，新中国成立之前在城里古文化街开店，精通古玩品鉴，专营各种铜器及文玩杂项。是李捷夫集藏路上的启蒙师傅。

陈健吾：某高校历史系教授，风流博学，精于铜镜品鉴，后成为李捷夫的藏友与小说合作者。

向伶：女，工艺美术厂财务主管，年轻漂亮、温柔可人且家庭富足，与李捷夫一见钟情，结为夫妇，白头偕老。

孟小军：水产批发部老板，集藏好学的后起之秀，为人侠义，出手大方，主要收藏紫砂与明式家具。

贾鸿运：古玩商，精于翡翠加工，好赌石，为工艺美术厂赌来天价奇石。

叶明珠：女，古玩商，知性漂亮，热情大方，曾暗恋李捷夫，后在李的牵线下，与孟小军结为秦晋之好。

在商品经济大潮中，集藏是多少人魂牵梦萦的
致富捷径；

古玩界的捡漏与打眼，演绎了一段前世今生的
不解之缘。

——题记



目录

CONTENTS

- 第一章 辛勤创业 / 1
- 第二章 业绩焯焯 / 7
- 第三章 得罪贪官 / 12
- 第四章 游逛鬼市 / 18
- 第五章 端砚结友 / 26
- 第六章 买鼎拜师 / 32
- 第七章 错买打眼 / 38
- 第八章 幸得绝品 / 45
- 第九章 入迷铜镜 / 52

第十章	古玩姻缘 / 61
第十一章	玩赏盆景 / 74
第十二章	钩心斗角 / 84
第十三章	桃色事件 / 97
第十四章	赌石赌命 / 108
第十五章	恪守誓言 / 126
第十六章	夫妻共赏 / 140
第十七章	搭伴写作 / 150
第十八章	结识藏友 / 164
第十九章	定情终身 / 177
第二十章	乐在其中 / 192
后记	/ 201



第一章

辛勤创业

国风工艺品厂是个近千人的大厂。因其产品不断创新，故在国内外皆有一定知名度。李捷夫原是该厂的业务科长，被抽调去“四清”工作队已有两年。“文革”开始不久，所有“四清”工作队的队员都从农村撤回市里。经市农委组织短期集中学习后，都各自回到原单位。李捷夫放弃统一规定的一周休假，便提前回厂上班了。

此时，原正、副厂长均作为走资派被关进“牛棚”，还不时进行批斗。时隔不久，军宣队便进该厂进行“支左”。主要是宣传毛主席革命路线，并支持广大群众抓革命促生产。

1968年，根据市革委会文件，各基层单位都要建立军、干、群三结合的革命委员会。军方和群众的代表人选都是现成的，唯干部代表相对难产。因为，原有的厂级干部尚未解放，不能参加“三结合”。由于李捷夫从“四清”工作队回厂后一直全身心地抓业务。在此情况下经过多次协商，后经上级审批，决定由李捷夫作革命干部代表参加三结合革委会。根据上级批复的文件，由军宣队负责人担任革委会主任，李捷夫为副主任，其他七名委员也都做了大致分工：有负责技术革新的，有分管职代会的，有负责妇女工作的，也有负责宣传和文体活动的，委员们各负其责。厂里的生产和



业务自然由李捷夫全面负责。他原本就是业务干部，不仅通晓生产流程，且经营思路还很开阔，他通过外贸工艺品公司，把厂里的产品不断销往海外。那年月，尽管国内的工艺品市场处于萧条状态，但该厂的海外订单却一直接连不断。

李捷夫是个事业心很强的人。他每天早来晚走，有上班钟点，却没有下班时间，终日奔波劳碌，简直成了厂里的大忙人。

时光易逝，岁月如梭。由于李捷夫的不懈努力，厂里的生产和经营状况已日益稳定上升，职工的福利也在逐年提高。不知不觉到了20世纪70年代末尾了。

新时期有了新任务。

有一天，刚上班不久，李捷夫接到局办公室打来电话，让他上午9点钟去局小会议室，说局党委有事找他。他放下电话看看表，时间还来得及，便赶紧骑着车准时来到局里。局党委书记兼局长钱国祥和副局长孙忠厚已在会议室等候他了。

钱书记首先说：“今天把你找来，主要是传达局党委关于调动你工作的决定。根据当前国内外经济形势的发展需要，局党委决定在我们系统准备成立艺术品进出口外贸公司（以下简称艺术品外贸公司），考虑到这些年你对工艺美术厂的生产和业务都比较熟悉，海外销售渠道也比较畅通，所以，局党委决定由你牵头组建这个公司。并先把你调到局里来，进行前期筹备工作。因你的级别是副处级，故先任命你为公司副经理，一旦工作做出成效，再转成正职。你有什么想法要求，尽管提出来。”

因李捷夫事前没有一点思想准备，猛然一听局党委的决定，顿时不禁为之一惊。他怎么也没想到，工艺美术厂正在方兴未艾蓬勃发展之际，怎么就把我调走了呢？可又一想，既然局领导如此信任自己，只好欣然应允，并表示：“我首先服从组织安排。不过有两个问题，不知局领导有何考虑：一是，我走后谁来接替我的工作？二是，筹建这样一个公司，总得需要一定资金，还得要有几个懂行的工作人员吧！其他问题我现在还没想好。”

钱书记马上回答：“接替你工作的人选已经定下来了。连同你的工作



调动，党委会会有文件发到各单位，你等候通知吧！”

紧接着孙副局长告诉他：“我们已经想到了你筹建公司的资金问题，可先从局财务处暂借30万元，等公司赚了钱，再归还他们。关于工作人员嘛，只能从局的处室里先抽调个年轻干部。公司筹备期间，跑跑颠颠的事，可让他多干些。因公司的专业性比较强，其他人选可由你自己选用。”

钱书记问他：“你看这样安排行吗？”

李捷夫点下头：“好吧，先这样吧！”他本意不想走，可局领导把话都交代清楚了，不行也得行。

钱书记还早有安排，告诉他：“公司在筹备期间，你可先在局里办公，已让行政处在后院腾出两间平房，作为你临时落脚的地方，等以后公司筹建起来，再搬到新址去。”

如此谈定后，李捷夫回到厂首先向军宣队负责人即革委会主任通报工作调动之事。随即召开中层干部会，传达局党委关于他调动工作的决定。与会者纷纷表示对他有恋恋不舍之情。

没过多久，厂里果然收到了关于李捷夫调走筹建艺术品外贸公司和任命王立志为该厂厂长兼厂党委书记的文件。时隔两天，王立志便持局里对他的任命文件来厂报到。工作交接后，李捷夫赶紧去局里走马上任新岗位。

局里给李捷夫配备的年轻干部叫武建起，20多岁，白白净净，高高大大，看上去小伙子挺英俊，且谈吐文雅，很有礼貌。李捷夫觉得他很适合做外贸工作。首先持局的公函，跟李捷夫先到工商局办理了营业执照，然后持执照去海关注册该公司进出口的业务范围。紧跟着又去中国银行为公司开了业务账户。此外，李捷夫还带他到国际贸易促进会（以下简称贸促会）登门拜访主管进出口业务李副主任。

众所周知，作为外贸公司，若没有懂外语的业务员，是很难开展业务的。原先在工艺美术厂时，曾来过一些老外看样订货，可当时都是由外贸工艺公司的人带着翻译来的。至于成交价格和双方的合作意向，厂方则一概不知。自从李捷夫开始筹建艺术品外贸公司那天起，便四处托人物色外语人才，还到外语学院咨询本届毕业生中是否有适合做外贸工作的人选。但都没



有满意答复，这使他极其焦急。

未曾想，正当李捷夫为寻求外语人才愁肠百结之际，忽然贸促会刘处长来电话，通知他有个美国专营艺术品的公司老板叫史密斯，近日要来华询问货源，希望他好好接待一下。尽管李捷夫寻求外语人才尚无结果，可他经过深思，总不能让开市大吉的业务泡汤了，得想办法解决这燃眉之急。在万分焦急之际，他忽然灵感一闪，猛然想起在工艺美术厂时，本科室有个叫王悦的业务员曾向他提起过，说有个懂英语的年轻人在某医院管后勤，若把他调来咱厂，对开展业务是否有用？当时李捷夫认为，向海外销售主要是外贸工艺品公司带着翻译来的，即便把他调来恐怕也没多大用场。故此事早就搁浅了。于是，他便迫不及待地给王悦打电话，并约定时间与此人见面。

人世间，物有缘，人更要有缘，有缘才能相聚。

原来有个教英语的赵教授，膝下有一女一男两个孩子，孩子在学龄前，父亲就开始教他们日用英语会话。“文革”后期，一般初中毕业生就开始上山下乡，女孩比弟弟大两岁，便被下放到近郊农场，因为家中已有上山下乡的，弟弟赵世杰高中毕业时，便留城分配到一家医院做后勤工作，故所学的英语一直没派上用场。在王悦的约定下，李捷夫很快和赵世杰见了面。

赵世杰中等身材，五官端正，一副诚实憨厚的面孔。从交谈中，李捷夫得知他英语会话比较熟练，感觉这个年轻人很有才气，正是公司需要的人才。于是，便把即将有个美国人来华询问艺术品的信息告诉了他。如果此次接待成功，就设法把他调到艺术品外贸公司来。赵世杰听了异常高兴，巴不得立刻调进公司的现场试用，也好让公司领导检验一下他的英语水平。为了事先做好准备，李捷夫便带他到工艺美术厂先看一下各种产品，并告知他其出口价格。

三天之后，贸促会刘处长果然约李捷夫去友谊宾馆会见史密斯，赵世杰自然一同前往。双方就艺术品出口试销事宜谈得很投缘。外商一般都很注重办事效率。于是，说走就走，便坐贸促会的汽车来到工艺美术厂。经过产品介绍和外商反复挑选，史密斯对该厂的各种手工刺绣产品很感兴趣，



谈好价格后，决定先订购绣花窗帘和绣花枕套各 100 套试销，若市场比较畅销，再联系批量订货。为了联系方便，并给李捷夫和赵世杰每人一张名片。可李捷夫尚无名片与之回送，只能告诉他因公司刚成立正在选址，有事可先和贸促会刘处长联系。

按常规，应把外商邀请到公司烹茶小坐一会儿，然后再一起去饭店就餐。可李捷夫这公司刚起步筹建，连个正式办公的地方都没有，只好把史密斯送到他下榻的友谊宾馆，并在宾馆餐厅宴请这开门红的客户。除了点几个有中国特色的饭菜外，还要了一瓶茅台酒，以增加席间气氛。李捷夫原本烟酒不沾，可在这种场合，出于礼貌，只能和刘处长一起举杯抿两口儿。由于双方互有诚意，业务洽谈又十分顺利，于是不断推杯换盏，觥筹交错，几个人虽是初次同桌共饮，但都十分开心。史密斯的酒量很大，他虽然频频干杯，但一直面不改色，神不紊乱。

临分手时，赵世杰还特意问史密斯自己的翻译水平如何？

史密斯面带微笑，伸出大拇指，连声：“OK！OK！”

这两句问答，是赵世杰刻意翻译给李捷夫听的。因为他多么想调进正在筹建的工艺品外贸公司。确实，通过这次接待外商，李捷夫已看到了这个年轻人的才华，便通过局人事部门与卫生局协商，将赵世杰顺利调进公司来。

既然进出口业务已经开始了，公司总还得有个能管家理财的人。于是李捷夫经过和工艺美术厂刚上任不久的王立志厂长协商，从该厂调来一个懂经营管理的秦守成。虽然年龄稍大点，但他不仅善于精打细算，而且还写一笔好字。由此，李捷夫又多了个能写会算的好帮手。

李捷夫思维敏捷，善于推理判断，举一反三。从史密斯的此次订货信息，他马上联想到，工业发达的西方国家之所以钟爱手绣工艺品，说明他们制作这种手工产品，肯定成本会很高，而且还没有东方文化的艺术特色。于是他便构想，在一年一度的圣诞节和元旦到来之前，何不给他们再生产一批手绣贺卡呢！此种设想，公司几个人一致表示赞同。

秦守成自告奋勇愿承担此项任务。他说：“有个从刺绣厂刚退休的女工叫冯兰，可让她组织一些退休和待业的女工做绣卡加工，但我们必须先

定好贺卡样子。”

李捷夫点下头，说：“样子我已经想好了，这种贺卡应是折叠式的，正面的开窗内镶有各种花卉的丝绢绣片。开窗四边要有压鼓的花边，使花纹凸起。折页里的上端，印有红色英文圣诞和元旦的贺词。贺卡的尺寸不宜太大，可也不能太小，可根据卡纸的尺寸酌定。”

武建起说：“我和印刷厂很熟，卡纸的事我可以去联系。”

赵世杰则表示：“我一定提前把英文贺词翻译出来。”

阳春三月，正是大地回春的好季节。大家说干就干，随即按各自的分工，纷纷去落实，而且行动都非常迅速。

武建起很快就从印刷厂拿来了贺卡纸样，经李捷夫和秦守成商议，最后选用进口的120克白色卡纸。确定贺卡的尺寸后，决定先制作1万张镂空花边压鼓的折叠贺卡，再在折页内印上朱红色的英文贺词。同时，秦守成根据贺卡的开窗尺寸，准备了丝绢和各种花卉图案，立即组织冯兰和一些女工，计件加工手绣丝绢贺卡。如此一通忙活，一个月后，不同花式新颖秀美的手绣贺卡样品终于做成。

李捷夫赶紧持此卡样去贸促会咨询海外客户。刘处长看了卡样颇为赞美，并为其提供了十余家经营艺术品的海外客户名单。李捷夫还带着武建起到几家大宾馆和友谊商店，联系贺卡代销之事。

没过多久，局人事处通知李捷夫，说外语学院给咱局分配来一个学法语的毕业生，名叫刘家禄。局领导决定将他调给你公司录用，明天上午就到你那儿报到。李捷夫正求才若渴，听了自然非常高兴，认为这是喜从天降。

第二天刚上班，刘家禄果然持局介绍信来公司报到。当李捷夫见到这个有点卷发、浓眉大眼、谈吐斯文的刘家禄时十分高兴。经过交谈，方知他主要学的是法语，但也学过英语，这使李捷夫愉悦有加。因为，一旦对外业务开展起来，他和赵世杰相互配合，定会相得益彰。





第二章

业绩焯焯

李捷夫凝思构想，既然外贸业务已有良好开端，前景方兴未艾，且工作人员也在逐渐增多，怎么也得有个对外联系的窗口。于是，发动公司员工，都抽空去为公司寻找办公用房。也许是天意，一个月后，经秦守成的朋友介绍，在原英租界还真找到了办公洋楼。这是一座三层西式洋房，房主是知识女性，姓方，50多岁。她曾留学英国，后又去日本在一所大学家政系学习各种烹饪。回国后曾在中学教英语，后因丈夫年老体衰，便提前退休。丈夫原是个企业家，两年前已病逝。女主人住在一楼，除卧室、厨房外，尚有客厅、饭厅和储藏室。二楼和三楼均由丈夫前妻的子女居住。为了增加点收入，她便决定将闲置的一楼客厅、餐厅、储藏室和地下室都租出去。当她听说是要租给艺术品外贸公司时非常高兴，认为这是巧遇，没准儿以后还能有机会和老外交流对话，省得自己闲得无聊。

李捷夫很快就带着公司的人来看房。一进院门，但见楼房外墙爬满了凌霄的绿叶和嫣红的喇叭花。庭院约有150多米，足够放几辆汽车的。在女主人陪同下，先看一楼的客厅和饭厅，房高均近4米，三层门窗和人字地板，均完整无缺，客厅右侧墙边还有个大理石的壁炉。储藏室也很宽敞。大家边看边合计，客厅除了李捷夫办公外，还可兼作接待室。饭厅足够几



个人办公用的。储藏室可存放高档艺术品。地下室除房子矮点,但并不潮湿,完全可作仓库使用。

看过房后,当和女房主面商租金时,方女士首先对这几个文质彬彬的年轻人就很喜欢,又听说公司的对外业务范围时,不禁喜形于色,不仅租金要得不多,还执意要把地下室送给公司使用。因为它常年不用,墙壁和地上满是塔灰,得需要清扫粉刷和油漆门窗。因得花些钱,最后商定,半年之后再廉价租用。办公楼总算两厢情愿地定了下来。紧跟着做下清洁公司就搬过来了。

自从公司有了新办公地点,为了便于对外联系,李捷夫还给几个业务员都印了中英文的名片。时隔不久,局里还给公司调来一辆四轮货车,司机张善友也一同调来。

根据贸促会提供的海外客户名单,李捷夫便把绣卡样品和自己名片一同寄去。为了增加贺卡品种,以扩大贸易额,李捷夫又让秦守成组织生产了手绘和干花(已压平)的两种贺卡新品种,连同杨柳青的木版水印贺卡,都一起推向海外。

怎么也没想到,刚过一个多月,公司便开始陆续收到海外客户的绣卡订单。李捷夫赶紧让秦守成把公司的银行账户告诉订货单位,并言明对先汇到货款的优先发货。从此,公司出口手工贺卡的贸易额逐年增加,并成为独家垄断出口的名牌艺术品。

20世纪80年代前期,即艺术品外贸公司刚成立时,正值“文革”后落实退赔政策的特殊历史时期。

经过这场史无前例的“阶级斗争”,当时,许多退赔户还心有余悸,甚至见物伤情。于是,便将“四旧”退赔回来的文玩字画等,仨瓜俩枣就卖给走街串巷喝破烂儿的了。为了多卖点钱,有的退赔户,便将东西送到文物公司或外贸工艺品公司作价出售。李捷夫认为,这是难得的历史机遇,他便将其收购价格略微上调。于是,不少退赔户闻讯后,便纷纷把够年份的文玩字画和线装古籍等送到该公司出售。

这些收上来的名人字画、三希堂法帖和文房四宝等,均由秦守成负责



管理。为了避免有些稀有的东西流失海外，李捷夫果断决定，凡是有较高历史文物价值的珍贵之物，一律不予出口，只将档次略差的出口给港、澳、台华人客户。同时，还向他们出口大陆出版的各种图书。

很明显，李捷夫的经营思路非常开阔，不仅对客观事物有一定的判断力，而且还有果断决策的魄力。所以，他能抓住机遇，使公司的对外贸易日新月异，不断创新。

为了扩展业务，他在百忙中还抽空带着业务员去北京饭店和几个大宾馆以及友谊商店，考察了解艺术品和贺卡的代销情况。顺便带着发票，有需要结账的，便收回已经销出商品的货款。同时，还到荣宝斋调研能出口的货源。当他发现荣宝斋历经三年的手工操作才刚刚完成250部线装本《十竹斋笺谱》时，不由怦然心动。它之所以需要三年时间才做成这250部笺谱，主要是信笺右下角的花饰，全是套色木刻水印的，有的纹饰还要手工压鼓，如此一页一页在宣纸上手工操作，自然要费工费时。敏感的李捷夫灵机一动，何不把这现有的250部笺谱全部包销，由公司独家经营？经过商谈，荣宝斋认为，这是可遇难求的大客户，乐得把这些笺谱全部都卖给他们。于是，便以6折优惠折扣，双方签订了包销合同。为防止他们中途变卦，李捷夫回公司后立即将货款汇至荣宝斋账户，并由秦守成带着司机张善友，用四轮车及时将这250部《十竹斋笺谱》运回公司。

李捷夫认为，即使荣宝斋发现了市场对这种笺谱有一定需求量时，若再加工重印也得要等三年时间。果然不出所料，时隔不久，荣宝斋便派人来找李捷夫，想把《十竹斋笺谱》调回一部分。因为有不少零售客户，在他们店堂看到笺谱样本都想购买。由于已和公司签订了包销合同，而且货款早已两清，再把笺谱调回已不可能。因双方刚开始合作，不能太伤感情，只能按包销合同的6折给调回20部笺谱，以解燃眉之急。

当笺谱从北京运回公司以后，李捷夫首先查阅有关资料，原来《十竹斋笺谱》是明代画家胡曰从（胡正言）的版画力作。虽然这是复制品，但却是按原作精心仿制的，故仍有一定收藏价值。于是，他便根据有关资料，亲自动手书写了该印谱的历史文化及其艺术品位的简介，首先将其发给港、澳、台华商客户。不久便有几家客户迅速反馈，并随函寄来订单和货款。



可没想到，过了月余，有个日本客户通过从香港得知的信息，专程从日本来公司洽谈包销《十竹斋笺谱》事宜。最后李捷夫答应给日本客商 200 部在日本独家经营，并签订了协议。很快货款即汇来了，公司便及时将笺谱通过空运发到日本。仅此一笔业务，不仅将《十竹斋笺谱》的投资成本全部收回，同时还获得不少利润。

时值 20 世纪 80 年代初，当代一些很有名望的书画家由于受“文革”的影响，国内市场对他们的作品需求很少。李捷夫便组织了这些书画家，以每平方尺 10 元的稿酬进行代销。主要渠道是销往海外。

不久，李捷夫发现有个年轻画家，其江南小景作品颇有中西合璧的特色。他先画国画墨稿，再用油画先深后浅的技法，以淡雅绮丽的彩色，在墨稿上描绘湖光山色，小桥流水，绿荫远景，从而相映成趣。于是，李捷夫便让他打破国画惯用的尺寸规格，以大斗方或长方形的样式作画。之后，便让装裱作坊裱成画面四边相同的绢边。镶上镜框往墙上一挂，既像国画又像油画，颇为新颖宜人。

快到国庆节时，贸促会刘处长陪同一个美籍华商来公司寻求货源。和李捷夫见面后，从名片上得知，此人姓谭名正，是美国旧金山华艺有限公司的总经理。当他看到墙上挂着的中西合璧的绘画作品时，仔细观赏之后，不由喜形于色。认为如此独一无二的作品定会受到中外买家的热捧。经过和李捷夫商谈，他准备把这种别开生面的作品配上不锈钢画框，在美国旧金山搞一次画展，边展边登记买家。由于外商已有销售意向，双方谈好价格，先订购 100 幅不同尺寸的作品，时间定于四个月内交货。为了节省运费，外商要求公司只负责裱画，不要装配画框。双方商定后，最后签订了购销合同，并定于两周内，先将一半货款作为订金，汇至公司银行账户。

时光如流，转眼四个月期限就要到了。期间画家根据公司要求，夜以继日地精心创作，历经三个月终于将 100 幅作品按时交到公司。公司随即即将画裱好后，用两层塑料布先对其内包装，然后用两块木板将画夹在中间，捆好后顺利空运到美国旧金山。按合同规定，货物发运之际，外商即将那一半货款汇至公司账户。为了遵守信誉，双方均按合同要求，发货和货款都已分别如期落实。

