

## 特稿 225



更多精彩内容  
请扫二维码

赵锋刚的一天,大多数时候是从中午开始的。简单洗漱和吃点东西后,他就会在摆满画架的客厅里待着。没感觉的时候,一天下来都画不了几笔。要是“感觉来了”,他能一直画到第二天凌晨。

1989年,香港画商黄江来到广东省深圳市一个叫大芬的村子。他看中了大芬村成本低和毗邻香港的优势,带人那里临摹、复制油画并销往海外。大芬油画产业的雏形由此形成。

36年后的现在,提起大芬,人们会习惯性地后面加上“油画村”三个字。那里如今已是全国最大的油画生产、交易基地,有上千家画廊和艺术机构,8000多名相关从业人员,画画的赵锋刚就是其中之一。

在大芬村,“画画”这个动词的含义一直在变化和扩展:围绕“画画”这件事,上下游的链条也一直在延伸。只要愿意,每个人都可以在链条上找到一个落脚点。

大芬村不大,但面对“如何以画为生”这个问题,它可以容纳的答案数量有成百上千个。

## 画得多就挣得多

时隔20年,说起自己第一次走进大芬村的情景,赵锋刚的口吻里依然带着几分意外,“在那之前我从没想过,画画还能成为一种谋生方式”。

高中没毕业,赵锋刚就离开了甘肃老家,一路南下,一路打工。建筑工地、流水线工厂,他都待过。2004年第一次到深圳时,赵锋刚只有18岁。

一天,在街头找工作时,他被一张“贴反了的”招聘广告吸引了注意力,上面写着“招聘画师,有基础者优先”。循着地址,赵锋刚找到了那间位于大芬村的画室。“试试吧。”老板随手递来一张图片,让他照着画。

赵锋刚从小喜欢画画,上学时在学校兴趣班学过水彩画、水粉画,但从未画过油画。靠着那点“基础”,他硬着头皮一笔一笔地将样稿临摹了出来。“作为新手,画得还行。”老板点点头,把他留了下来。“一个月工资不到1000元,和周边工厂的工人差不多。”赵锋刚回忆说。

那时候,经过十多年的发展,大芬村进入了大批量制销订单画的阶段。所谓“订单画”,就是客户来什么图,画师就画什么图;客户要多少张,画师就画多少张。不管是风景画、人物画,也不管是世界名画还是普通照片,都有人能画。除了

里合租了一套房子,卧室用来生活,客厅用来画画。林建安开始自主“找单”“接单”。

大芬村油画产业兴起初期,主要销售途径是大画商订购或收购。随着发展规模越来越大,陆续有画室老板、画师开门店从事零售,同时从个人客户手里承接订单。直到现在,这依然是当地重要的油画业态之一。

林建安说,那时候画师们租住的房子,白天时家门基本都会敞开,一来是为了让颜料散味,二来是为了等着有人走楼梯“派单”。

林建安最早稳定合作的一位电商平台店主,就是这么走进他家客厅,手里拿着一张照片问:“能画吗?”

林建安扫了一眼,是一张九条鲤鱼绕荷的“九鲤图”。“能画。”他回答道。

那两年,像发财树、牡丹花、金山这种寓意富贵、吉祥的图是国内油画市场上的“爆款”,林建安没少画。当时智能手机尚未普及,大多数情况下他都是对着打印照片完成的临摹。

这不是一件看上去那么简单的事。不久前,林建安让一位美术学院毕业的朋友临摹一张普通的风景图片,对方怎么都画不出图里那种质感。

“要画好那幅图,关键是要先在画布上用塑形膏制造出起伏效果,再上底色和刷色。”林建安说,为了用油画还原各式各样的样稿,画厂出身的画师实践出了一整套技法,还会用到画笔与刷子以外的许多工具,“没在画厂摸爬滚打过,很多科班出身的人也画不出好的效果”。

与林建安同为广西人的杨福徐就是科班出身。1999年他来到大芬村,选择了画相对小众、对专业要求更高的水彩临摹画。在五人合租的房子里,有差不多两年时间,他都过着昼夜颠倒的生活,白天睡觉,晚上画画。

通过不断临摹,杨福徐的绘画基本功得到了提升,但长期重复的工作也渐渐让他感到厌倦,“做订单画看似简单,实际上因为追求高还原度,画师画起来并不轻松,而且几乎没有任何个人发挥的空间”。

不愿意再“按别人的要求画画”,2001年,杨福徐离开受聘的画室,成为大芬村最早探索原创



在TNT国际艺术空间的工作室里,曾庆进正专注创作。

本报记者 刘友婷 摄

## 以画为生

本报记者 刘友婷

自费到中央美术学院进修。那一年,他看了很多画展,见了很多人,听了很多观点。回到大芬村后,杨福徐试着把学过的和经历过的内化为自己的风格,并花两年多时间完成了一组环保主题的画作,“用鱼群迁徙来隐喻生态环境的变化”。

然而,此后好几年时间里,这个系列一直没有等来买家。

就算有作品卖出去,也不代表“一切都好了”。2016年,曾庆近以碎布料为作画材料,通过粘贴、撕裂、覆盖等方式,完成了一幅高2米、长5.4米的大尺幅作品,并以高价售出。

“我一度以为自己成功了。”曾庆近说,但他此后的画作却并未因此变得好卖,“艺术品行业的不确定性太强了”。

当样稿和客户的要求不再是画画的标准,当每一幅画的命运都要被“开盲盒”,到底该画什么也是获得“自由”的画师常常遇到的问题。有一整年,赵锋刚只画出了两幅画。想法有了,情绪有了,但不管怎么修改,画出的画面他总觉得“哪里不对劲”。

赵锋刚的小画廊没能维持下去。他重新把工作重心转到画订单画上,只抽出部分时间探索原创画,“总要先活着,才能继续自我表达”。

杨福徐依然决定不走回头路。“鱼群大迁徙”系列遇冷后,他一边画一些市场接受度更高的原创画,一边继续构建自己的绘画风格和语言。

几年后,杨福徐以树的姿态为对象,画出了“舞者”系列。这一次,市场对了他点了头,该系列在多个画展展出,并陆续以可观的价格售出。对杨福徐来说,更大的收获是他的画风得到了广泛认可,不久后,搁置数年的“鱼群大迁徙”系列也有了买家。

据统计,目前大芬村里的原创画家已超过了400人。过去5年,有近200幅大芬村画家的作品入选国家级、省级美术展览。

## 画布之外

2012年,刚从厦门搬到深圳时,曾贵福曾在网上搜索过一个问题,深圳哪里最有钱?

那时候,他已经不做原创画了。“当家里的面条都吃完了,作品还卖不出去,我觉得是时候换条路走了。”曾贵福说。

相比于画画,在创业这件事上曾贵福显然更有运气。一开始,他在厦门与朋友合作成立了壁画工作室,生意做得很不错。到深圳后不久,一次读书时,他了解了“参与感”这一概念。当时,社交平台正快速发展,曾贵福敏锐地察觉到越来越多的人乐于在网络上晒出自己的体验和感受。“绘画是不是也可以成为一件人人都能参与的事?”曾贵福问自己。

2014年,由曾贵福运营的大芬村首家油画体验馆开业。

或许是理念过于超前,早期,店里生意并不好。有的顾客走到门口,一听说“体验还要花钱”,就摇摇头走开了。有的顾客坐在画架前迟迟不敢下笔,生怕“画坏了”。曾贵福一边嘴上鼓励着“油画怎么画都可以修补”,一边手里拿着画笔一次又一次示范在画布上铺色、上色、覆盖等流程。

2017年,深圳文博会展期间,主办方组织的创意市集临时有空位置,曾贵福被邀请前去设摊。谁也没想到,那竟成了当天特别受欢迎的摊位,想要自己动笔油画的人甚至排起了队。

“让人画画”和“为人画画”一样能赚钱。以那次文博会展为转折点,曾贵福店内的生意红火了起来,并逐渐以绘画为核心推出多种艺术服务和活动策划。在这个过程中,越来越多的“体验馆”招牌在大芬村街边巷口出现,成了那

里的油画产业与数量众多的普通人连接的重要触手。

在大芬村,“以画谋生”的含义很早就超出了画布的范畴。2014年,一次偶然的机会,林建安得到了一个给主题乐园造景上色的工作。主题乐园要求很高,每个景观的颜色都必须与色卡调到完全一致。一起工作的不少美术学院学生为此时常返工。因为还原过成千上万张样稿,林建安练就了极高的颜色敏感度,调色又准又快,连在场指导的专家都觉得很惊讶。

几年后,林建安又参与了广东一家大型乐园的造景项目。其中一项任务是要把一艘仿古船全面做旧。他与另外几名大芬村的画师搭档,用画订单的技巧,从船舱到铆钉,从木纹到漆面,一添加锈蚀、水痕和腐蚀等肌理,最后呈现的质感足以以假乱真。林建安说,这也是在“画”订单画,只是画布变成了整个空间。

由于造景效果好,林建安所在的团队又陆续中标了乐园其他好几个区域的项目。原本计划3个月的工作,最后延续了4年。

在大芬村待了快20年,林建安从未真正脱离过订单画体系。在他看来,随着大芬村的转型,这个体系也发生了很大的变化。“与其说是‘订单画’,不如说是‘订制画’。”林建安说,市场需求还在,要求却已大不相同,好的画师早不是机械重复,而是要不断提升,让订单画也自有价值。

## 抱团共存

大芬村口附近,TNT国际艺术空间所在的



在曾贵福的油画体验馆里,顾客可以从零开始创作属于自己的作品。 本报记者 刘友婷 摄

那栋建筑很是显眼。现在,曾庆进在那里有一间自己的绘画工作室。

2018年,在大芬村经营了多年画框工厂的冯建梅创立了TNT国际艺术空间。她的初衷是想打破“大芬村只有订单画”的偏见,为原创画家搭建平台,让他们更多地被看见。不过,等项目实际落地,冯建梅发现,原创画家需要的还不止于此。

创作只是绘画产业的一环。一直以来,大芬村的原创画家大多单打独斗,除了画画,还要

为卖画找渠道、谈价格。因为销售不稳定,有的画家要兼顾接单画来赚钱,创作的连续性被打断,精力被消耗,画出的作品更卖不出好价。久而久之,就会陷入恶性循环。

与TNT国际艺术空间相对而立的,是2024年开始运营的T5当代艺术中心,大芬美术产业协会会长龙景创是那里的创始人。从1996年来到大芬村,龙景创画过订单画、原创画,开过画室和装饰画企业。在他看来,原创这条路本就不好走,能像杨福徐一样独立走通的人更是少数。大芬村想要成为原创艺术的高地,“抱团”模式必不可少。

T5当代艺术中心运营后,已陆续与50多位艺术家签约,其中大多数是大芬村本土画家。现在,该中心正以团队的形式,通过展览、学术交流等途径,大力推广大芬村的原创艺术作品。

在TNT国际艺术空间,冯建梅推出了艺术家驻留计划,不仅为入驻艺术家提供免费的创作场地,还为他们提供展览策划、作品销售、版权管理等一系列服务,“目的就是要让艺术家没有后顾之忧,专心创作”。

曾庆近是最早加入驻留计划的画家之一。与TNT国际艺术空间合作后,曾庆近发现,久违的稳定感和轻松感又回来了,“像当初接单一样,我只需要埋头画画,只是现在画的是自己的画”。

卸下重负的效果逐渐显现。入驻近七年,曾庆近的绘画风格稳定了,画出了一批完整度和系统性都远超以往的作品。再加上艺术空间的专业化运营,“卖画总算不用靠运气和偶然性了”。

画的画家之一。

大芬村靠临摹画起家,但几乎从一开始,那里就一直有人想要“画自己的画”。河南人曾庆近与杨福徐同龄,早年在广东多个工厂打过工,因为喜欢画画,只要有空闲,他就会在宿舍支起画架。2013年,在大芬村做了10年订单画后,曾庆进决定不再接单,专注于原创画。

福建人曾贵福到大芬村前,在厦门做了好几年原创画。那时候,但凡手里有点钱,他首先会买下至少够用一个月的画布和颜料,然后再考虑吃饭的问题。他说,为了省钱用来画画,那会儿自己不知道吃了多少顿面条。

不过,画师想要“转身”成为画家,光靠喜欢显然还远远不够。

## 既要吃饭,又要表达

最近,赵锋刚家里四处支着的画架上,摆着几幅还没完成的画。其中一幅画面总体呈暖色调,一群孩子脚步轻快地正向前走,唯独其中一个回了头,却是一张魔鬼的面孔。

这些半成品,是赵锋刚受一则校园霸凌新闻启发,正在创作的一组表达人性主题的作品。在它们周围,散落着他从各处接到的订单画。他说,这是“以画养画”——用画订单画的稳定收入为画原创画提供基础。

国际金融危机后,油画外贸订单恢复缓慢。在当地政府的引导下,大芬村开始转型,加大对原创绘画行业的扶持。

市场和政策的转向,把许多像赵锋刚一样一直画订单画的人推到了从业的分岔口。“要不要做原创画,这不是一道选择题,而是一道生计题。”赵锋刚说。

从曾庆近脱离订单画体系起,他便失去了稳定的经济来源。画出来的东西一旦持续卖不出去,妻子打工的收入就难以维持家里的开支,两人不时会陷入借钱度日的窘境。

2015年,赵锋刚曾在在大芬村租了个店面,把自己的画挂在店内售卖。“结果生意惨淡。”他苦笑说着。当多年埋头“复制粘贴”的画师开始“表达自我”,市场却并不像当初下订单一样为之买单。

类似的情形,杨福徐也经历过。2007年,他

## “能画什么”与“想画什么”

林建安刚到大芬村的画厂工作时,一个月到手大约6000元,在他身边,不少老画师能月入过万。即使在深圳,这在当时也算不错的收入。

不过,批量订单画的高光没能继续维持。2008年,国际金融危机爆发,很快,大芬村油画出口订单量大幅下跌。到那年底,林建安所在的画厂已几乎无单可接。他辞了职,与别的画师在村



在大芬村,随处可摆展放在店铺门前待售卖的油画作品。

本报记者 刘友婷 摄

沿街画室,村里还有不少画厂——在和生产车间一样的厂房里,数百名画师集中在一起,照单画画。

熟悉了油画的材料和基本技法后,赵锋刚进步很快,不到一个月时间,他已经能独立完成大部分订单画。三个月后,他转入一家按件计酬的画室,“当时画一张大概能赚30元,画得多就挣得多”。

就在赵锋刚开始靠画油画养活自己那一年,大芬村成为深圳首届国际文化产业博览交易会唯一的分会场。这个0.4平方公里的村落独特的产业模式得到了更多关注,订单大量涌入,大芬村油画产业迎来了巅峰期。

广西人林建安亲身体验过那样的巅峰。2008年初,在多个城市画过订单画的林建安辗转来到大芬村,进入一家有近500名员工的画厂当画师。他说,在那里,面对数量巨大的重复订单,画师们不是“一幅一幅”地画,而是“一排一排”地画。十多张画布一字排开,统一先打草稿,接着铺底色,再叠上中调,最后细化。

按照这样的作画方式,一平方米大小的画,林建安每天能完成近30幅。成排作画,也自有小技巧,比如画前调色一定要调得多一些,“因为再次调色很难做到与第一次完全一致,同一幅画里出现色差,就得再花时间覆盖、修改。”林建安解释说。

那几年在大芬村的画厂,遇到赶订单的日子,画师们根本回不了家。累了就躺在一旁的打包纸箱上睡一会儿,醒了再接着画。工厂除了用于画画,还要切纸、塑封、拼框,但就算机器声再轰隆,画师们也能睡得着。

“不过,我到小芬村没多久,这样的情景就逐渐消失不见了。”林建安说。