

吴瑞球要在海安制造现代神『画』

『大芬奇迹』转向海安,30亿打造世界级油画产业园

1989年一位名叫黄江

的香港画商来到深圳郊区大芬村,租用了一间民房,开始了国内少有的油画加工、收购、出口产业。年仅18岁的吴瑞球怀揣135元从家乡广东陆丰投奔黄江,拜其为师,帮助其完成与外商签订的油画订单。20年过去了,吴瑞球升格为当地最大企业董事长、大芬村油画协会会长。占地4平方公里的大芬村,也由一个人均收入不足200元的小村落,逐渐升级为世界三大油画出口基地之一,并被誉为“中国油画第一村”。如今,大芬村进驻了来自20多个省市的画家8000多人,租用民房作画室的达800多间。

2009年,吴瑞球将油画事业拓展至江苏海安,希望利用当地文化积淀,携手当地政府打造一个文化产业基地,复制“大芬奇迹”。“不用一年,我们这里的油画产业就将达到上亿元的出口。”吴瑞球自信满满,“我的工作重心也将由大芬转向海安。”

吴瑞球不仅个人转向海安,还把部分大芬客商“转运”过来。昨天,70位客商在文化产业园完成集中签约,从而落户该地。而今天,海安还将举办青墩文化艺术节,为该项目造势。



吴瑞球 大芬村最大企业董事长,大芬村油画协会会长。

目前,其公司工艺制作人员超过600人,厂房面积达8000多平方米,近三年公司销售收入高达2400万元。

□快报记者 郑晓蔚

小时候画只公鸡25块钱

如果说海安是吴瑞球的二次创业基地,那么大芬就是他的原始资本发源地了。

20年前在大芬村,学徒吴瑞球最擅长画的是动物油画,尤其是画公鸡。当时画一只公鸡,他能得到25块钱的薪水。“我妈高兴得不得了。因为我画一只公鸡,可以换两三只真的鸡啊。”吴瑞球回忆说:“我妈就说,你还不画点。你多画点,我就可以买两只鸡了。这就是我(画画)的动力。我就一直画15个小时、16个小时甚至17个小时……心里想着,再画一只,明天就又有两只鸡吃了。”

吴瑞球称,当时画画就是为了赚钱,因为当时家里条件太差了。吴瑞球说,1989年,他每月画画就能赚两三千块钱。

师傅黄江回忆说“当时自己就像一个中央集团的统治者”,因为大芬村所有画匠都要排长龙向他索要订单。于是,有心人吴瑞球想:“单靠自己干迟早会累的。既然黄江有一班人来画画,我干吗不组织一班人来接这个订单呢。”于是,他暗暗练好自己的内功,以便今后可以培养学生。

在学习画画的同时,吴瑞球也学会了师傅接单发货的经营方式。1992年,他自立门户办起了行画培训班和工厂。1994年,吴瑞球来到广州参加广交会,结识了一些外商。一个西班牙工艺品批发商随后塞来一张40万张的油画大单。

此后每年的广交会,他都一场不落。在吴瑞球的启发下,原本在黄江手下的一批弟子纷纷自立门户,这一风起云涌的大格局形成了大芬油画村的雏形。从这时起,吴瑞球一举奠定了其在大芬油画村美术产业的“大哥”地位。

1999年,吴瑞球正式在深圳注册集艺源油画有限公司。

多次与吴瑞球接洽、从中牵线做媒的海安县委宣传部部长韩菊芳对吴瑞球评价颇高,“吴瑞球另立山头后,超过了老师黄江。央视一套曾对吴瑞球进行过专访,三十多个国家的媒体都对他进行过报道。”

海安诚意抢得吴瑞球

好事多磨,吴瑞球与海安结缘花费了三年时间。说起这段往事,韩菊芳部长记忆犹新,“2006年,南通各县市宣传部长一起去南方考察文化产业。11月,我们第一站就到了深圳大芬村。”韩菊芳称“踏进村子就被深深震撼了”。“当时,我就有个想法:大芬如此铺天盖地地发展,总有饱和的一天。既然海安具有深厚的历史文化底蕴,我们就应该想方设法把饱和的大芬输送一部分出去,安置到海安来发展。”

考察回来后,韩菊芳向上级汇报了自己眼中的大芬村。海安当地政府于是下定决心,要从大芬村挖一位客商到海安来发展。由于大芬的油画企业主铺天盖地,两年来,当地政府一直在苦苦寻找大芬村的领军人物。

2007年,当地一家宾馆装修需要油画,文化馆馆长崔世莹奉命前往大芬村采购,由此找到了吴瑞球——双方进行了第一次接触。

今年五月,海安县委书记章树山下达死命令,要求四套班子的每一个领导都必须引进一个不少于五千万元的项目,韩菊芳再次想到了大芬村。她把崔世莹馆长找来,请他务必在三天内找到大芬村的领军人物。

而恰好此时,吴瑞球人在昆山。因为昆山也动了挖他的心思,开出的条件是三百亩土地不要钱。得知消息后,海安方面立刻把吴瑞球一行人请到项

目筹备基地“批发王”来实地考察。该地段的业主为台湾客商王冉之。三年前,他在此地建造起了一个建筑面积达7万平方米的鞋帽服装批发市场,但一直欠缺人气。而巧合的是,其房屋建筑结构正好跟画室所需房屋结构吻合。

为吸引吴瑞球来此发展,海安方面显露出“饱满的诚意”。吴瑞球坦陈,海安政府的领导让他感动。“章书记亲自接待关心,韩部长像保姆一般悉心服务。谈条件,昆山方面也不错,但我没办法,一步步被逼着来了海安,情谊挡不住啊。”

为解决远客的后顾之忧,海安方面将吴瑞球团队的六个小孩都安排在海安中学、海陵中学这两所海安最好的中学上学。“凡是吴总提出来的,需要我们的后勤服务工作,我们都是一路绿灯。”韩菊芳恳切地说。

吴瑞球团队成员林正绿也对这位女性宣传部长赞赏有加,“她对文化产业有着高度的理解和真正的投入,说起海安的青墩文化,韩部长了然于胸。如果没有高度的认识和共识,我们就没办法走在一起。”

吴瑞球表示,工作重心将转向海安,“小孩来了,80岁的老母亲也来了。海安的教育是一流的,这些都吸引我过来。”

规模将比大芬大十倍

按照吴瑞球的胸中规划,他即将从大芬村油画基地引进接近120位左右的客商。“我们并非套搬大芬模式,可能规模

会比大芬大十倍。”

吴瑞球介绍说,大芬村已经发展到了一个瓶颈阶段。因为这个自然村从一开始就缺少规划,如今已发展到了三十个产业基地八百个门面店,规模很难继续“伸展”下去。一位来海安实地考察的油画客商告诉快报记者:“大芬村已经饱和了。一个很小的门面店,如果想请店主搬出去自己住进来,撇开租金不说,最起码也得给人家一万块搬家费。”

“海安不同,批发王就像一张白纸,可以认真填写,能够填补大芬的缺陷。”吴瑞球说:“我们的策划,可以从培训教育一直操作到就业,从生产延伸至旅游,甚至达到主题公园的高度。人们进入大芬村之后所见都是油画,我们这里不是,会展示各种艺术品,如苏绣、丝绸、紫砂壶等,发展空间很大。”

对于在海安建项,吴瑞球相当看好,“海安覆盖整个长三角,内销不愁。内销对接的是上海、苏州、南通、南京和杭州,差不多都是两个小时左右的车程,这就是海安的优势。”

海安的地理优势,吴瑞球看得清楚;而海安的地理劣势,当地政府同样明了。章树山书记坦承:“海安缺江少海,不沿长江,没有海岸线,存在严重的先天不足。”于是,在新一轮发展中,海安当地政府决定“和周边县市走错位发展之路”。

“海安有深厚的文化底蕴,希望通过几年的打造,把文化产业打造成特色产业和支柱产业

业。”章树山书记说。

韩菊芳介绍说,“如今在海安文化产业方面,也有一些小荷才露尖尖角的客商,预计会吸引到三四十位本土客商,加之吴总引进的120位客商,可以共同打造一个文化产业基地。”

当地政府计划,首批七万平方米的规划用地,先拿出三万平方米做一期工程。而在二期工程150亩土地中,计划在一年到一年半内,建成一个商业市场。

根据吴瑞球的设想,项目还将向西拓展,打造成为一个占地700亩的文化产业主题公园。“光搞油画销售是没有生命力的,必须要有配套一条龙生产。”吴瑞球说。于是,当地政府计划在项目周边划出一千亩土地,落户文化产业企业。这样,生产画框的和生产画布的衍生企业也可以发展起来,形成“前店后厂”式的文化产业。

“文化产业主题公园是以文化艺术为主题的集教育、生产、销售、休闲娱乐、人文居住、景观艺术为一体的文化产业基地,是最高形态的文化产业。”参与项目策划的林正绿解释说。

预计当这个总投资约30亿元的项目建成后,将吸引6000多名画家、画工在此创业,吸纳10000多名营销和技术工人,在此就业,文化产业年产值可达25亿元,其中70%左右出口。

在大芬,吴瑞球完成了从创业者到企业家的成功转型;在海安这块洁净的墙壁上,吴瑞球又会有怎样的手笔呢?

我们拭目以待。



一些企业及画家已经在海安拿下店面,即将进驻。

快版摄影 快报记者 施向辉

“有多少墙壁就有多少消费者”

快报记者对话大芬村油画协会会长吴瑞球

□快报记者 郑晓蔚

星期柒新闻周刊:来海安,有人提出过异议吗?

吴瑞球:很多企业过来,这里没人气啊。但没人唱戏,怎么会有人来观看呢?所以,要有人唱戏,要不断敲锣打鼓才行。还有人说,海安能有多少人买油画?其实,我们不看本地人口。你说大芬有多少人?也就两百多人。

中国有着巨大的油画需求,很多家庭还没挂上油画,而我们现在的建筑结构并不适合挂国画。我们的消费者是谁?是墙壁。墙壁有多少,我们的消费群就有多少。我们有无数的墙壁,需求空间非常大,而供应市场只有大芬。现在,全世界都跑到海安买油画,正因为它的独特。想想北京著名的798,巴掌大的一块店面,一个月租金一万块。我们在海安计划用五年时间慢慢打造,用最基础的、比较健康的产业链来打造这个项目。我们对海安非常有信心,加上政府的推动,会做大做强。

星期柒新闻周刊:在海安住着习惯吗?

吴瑞球:天气有点冷,有点不习惯,其他都没问题。

星期柒新闻周刊:你培养了不少孤儿和残疾青年成为画工,在海安也有打算吗?

吴瑞球:在海安,我也会投入一部分精力来培养这些人。我觉得,这是一件好事。我们培训他,他就可以不用靠人施舍来养活自己,这就是一笔财富,一份价值。成为画工不但可令他们衣食无忧,而且可以让他们的的心灵真正阳光起来。

星期柒新闻周刊:批量生产油画还讲求情感表达吗?

吴瑞球:是的。临摹并不等同于复印。要知道,临摹也有功力高低之分、风格差异之别。我们的公司就有5名画工,是专门临摹梵高的《向日葵》的,临摹十几年了。国外曾有一张临摹《向日葵》,卖出过2000多万元(人民币)的高价(真品4000多万美元)。我们也卖出过两万块钱的《向日葵》。

星期柒新闻周刊:对于经培训后能出活儿的画工,你觉

得海安能否留住这些人才?

吴瑞球:海安这里不仅是交易的平台,还是生产的平台,也是就业的平台,我想是可以留住人才的。

星期柒新闻周刊:项目进度如何?

吴瑞球:非常理想。现在在60多个企业及画家过来了,很多人拿了店面。前一阵子也进驻了20多个企业及画家。

星期柒新闻周刊:下一步有何打算?

吴瑞球:我们会不断改造环境,不断招商,希望把行业龙头产业招过来。

星期柒新闻周刊:大芬村发展后,人均收入提高了很多,你估计海安人均收入能上升多少?

吴瑞球:这个我现在还不不敢说。这要看这几年政府支持的力度、宣传的力度,看集团的配合。就像以前的大芬村,发展到这个程度你过去都不敢想象。这个项目发展起来后,所有商业都会带动起来,包括物流、交通、餐饮、酒店等等,会不断带动,收入提高应该是水到渠成的事情。