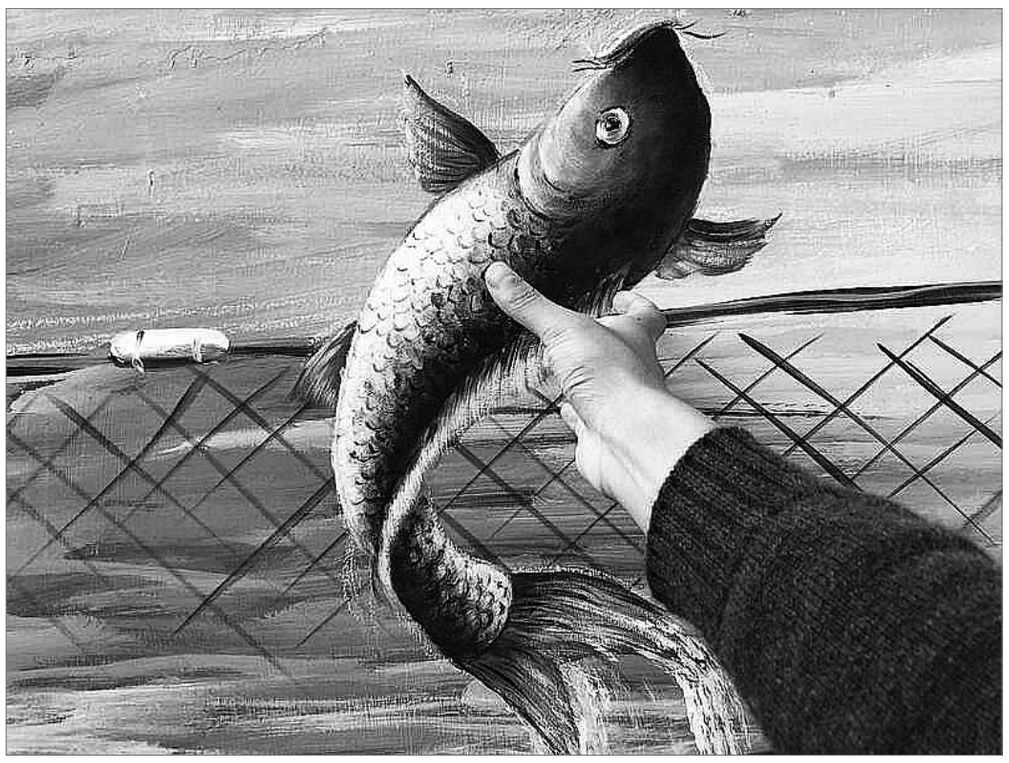
新兴“绘城”业：挣快钱易，坚持原创难

□ 戴紫欣 周雨萌
中青报·中青网记者 朱娟娟

仰头是蓝天白云，低头是湖光山色，水杉挺拔，碧波荡漾……湖北武汉，51摄氏度高温的武钢厂房里，由壁画团队“超级画咖”创作的《全景东湖》于近日收官。绘制在墙壁上的一幅长400米、宽12米的画卷，将东湖风光“搬”进了厂房，原本单调枯燥的生产车间，顿添一片绿意与清爽。

2022年，武钢集团宣布要建设“森林中的钢厂”，其中部分工程涉及壁画，张浩带领的“超级画咖”接下了挑战。从设计图纸，到站在升降机上一点点描绘，看到成品的那一刻，张浩和团队感觉“所有的辛苦都被成就感取代”。

近年来，像这样在厂房或城市公共空间进行绘画创作的情形，在全国多地涌现，不少人从中看到商机，以此为契机创业。中青报·中青网记者走访了解到，这一生长中的新兴行业已汇聚起多种运营模式，市场潜力较大的同时，部分从业者版权意识淡薄，行业规则与监管规定尚不明晰，或存“劣币驱逐良币”隐患。



上图：江苏李典镇沿江村，由左涛团队完成的“渔文化”特色壁画，吸引游客与画面互动拍照。右图：今年年初，由“超级画咖”团队完成的3D草地画“鲤遇东湖”在武汉和大家见面。 受访者供图

“让冰冷的墙面开出温暖的花”

90后张浩是湖北安陆人，从小酷爱美术。大学毕业后，一次接触一个项目时，他察觉到墙绘行业蕴藏一定市场需求，2016年，张浩创建“超级画咖”团队，决心用专业墙绘和公共壁画来展示武汉城市符号，探索创业。

一栋老旧民居要进行外立面改造，团队受邀美化墙面，画上奔流的长江、朝人们微笑的江豚，引得路人纷纷“打卡”拍照；地方政府部门打造供留汉大学生居住的青年公寓，张浩带领团队为外墙设计、绘制了一艘从海面扬帆启航的巨轮，希望给年轻人带来“蓬勃的力量”；冯路边的变电箱色调单一，他们用画笔为它们“穿”上图案各异的彩色“外衣”，与一旁的绿树花草相映成趣……几年来，在武汉街头，这支团队创作了近千幅公共艺术壁画。

自从来武汉上大学，张浩就喜欢上了这座城市的大气与烟火气。江豚系列、候鸟系列、百年老店系列……他带领团队把热爱倾注笔端。他们喜欢被称作“绘城者”，这些绘制在大街小巷的壁画作品，则是“写给城市的情书”。

“让冰冷的墙面开出温暖的花”，85后左涛打拼11年，一直致力于此。在江苏扬州，他为立交桥下的水泥柱绘上蓝天白云、千山飞鸟，在乡村民居的墙面画上四季耕种图景……

左涛有着多年美术功底，早在读大学时，他就尝试过在墙上作画。先在纸上打好草稿，再根据比例放大到墙面，一遍遍练习；“平时练习的那堵墙，至少铺了几十层泥子”。

“第一桶金”来自南通一家海洋馆。那次，他受邀给这家海洋馆的北极熊馆墙面绘图。有了冰山、雪花图案加持，墙面顿添生机。这次墙绘，左涛获得薪酬1500元，当时“相当于一个多月的生活费”。这让他收获成就感的同时，更坚定了做一名壁画师的梦想。

2011年，大学毕业后，左涛的创业之路从扬州的社区公共区域墙壁彩绘起步，一点点积累口碑。渐渐地，一些市政工程相关的墙绘业务也向他伸出了橄榄枝。后来，他创办起工作室，如今拥有一支30多人的墙绘团队。

与张浩、左涛的“团队作战”不同，今年24岁的周安娜，成为独立壁画师已有两年，在武汉壁画圈也小有名气。大学期间，她在短视频平台刷到了一位知名壁画师的创作视频，看到原本普通的墙面在画笔下变得绚丽，她被这种生动所吸引，决心日后也成为一名壁画师。

具备美术功底的周安娜在南京等地学习了一年多后开始尝试接单，业务以家装或公司装修涉及的壁画绘制为主。奔腾的骏马、静立的孔雀、万里长城、写意山水等，经过她的画笔在空白的墙面一一定格。

行业门槛较高，运营模式多样

壁画是一门古老的艺术。左涛介绍，近些年，伴随中国城市发展与美丽乡村建设进程加快，公共空间壁画市场需求变大。一些民间艺术家、艺术院校学生、涂鸦爱好者以个人或团队的形式投入其中，使这一行业焕发出新的生机。

眼下，周安娜尚未成立工作室，客户群体尚未完全稳定，主要靠熟人介绍生意。据左涛观察，很多壁画师都是由一两人的小团队开始，做大做强后逐渐形成规模；“不过，一旦涉及创业，不仅需要壁画师具备较好的艺术功底，还考验其对项目、团队的运营能力”。

在创办工作室的过程中，左涛认为，拥有一支艺术水准高、稳定的壁画师团队是前提。张浩带领的“超级画咖”团队采取的则是项目合作的模式。团队核心成员仅有6人，合作方却多达30余人，有不少壁画圈外的艺术家和插画师。

与客户谈成订单后，张浩会根据需求召集团队与合作成员，一起设计壁画方案，客户审核通过后，落地实施。目前，团队主要客户是政府部门与国有企业。

在客源方面，左涛也倾向于多和政府部门合作，“高标准高要求的项目，对团队的磨炼与成长有益，此外还能带来附加值——提升团队知名度”。

去年6月中旬，扬州中国大运河博物馆建成开放。距离博物馆不远的一座高达40余米的冷凝塔，为左涛团队受邀设计、实施彩绘。作品以淡绿色为基调，远山苍翠，草木葱茏，小船游弋，黛瓦白墙；“运河风光”尽显悠然恬静，与博物馆景观融为一体。这让团队收获了成就感，也收获了好评。

此外，在武汉，还有壁画团队“另辟蹊径”。一支不愿具名的团队，将壁画作品打造成一种文化符号IP。他们设计出武汉味浓厚的图案，如春天的樱花、东湖的水波等，绘制在城市的大街小巷，吸引了部分粉丝。团队制作出带有该图案的玩偶、服装等周边产品售卖，借此实现IP的二次价值变现。

从业多年，左涛认为，“壁画师薪酬普遍较高。只要专业知识够扎实，不愁没有生意”。不过，光鲜背后，辛苦也是常态。

由于订单并不局限于湖北省内，对周安娜来说，常年出差已成习惯。墙绘过程中也有不少困难：在零下十几摄氏度的户外进行墙绘，颜料要用热水融化，双手常常被冻僵；在高架上赶工期间，除了吃饭、上厕所，基本上一整天都在架子上；作业时衣服布满油漆、灰头土脸……“但收入还可以，每月3万元左右”。

壁画行业经由互联网推送给更广的受众后，不少人为此所吸引，经过短暂培训后便下海创业。对此，周安娜希望“准同行”们慎重考虑，“如果一个人没有美术基础，在经济上也没有那么多支撑时，贸然去学很容易半途而废、更接不到单，最后时间和钱都浪费了”。她不建议年轻人“在没有清楚了解这个行业前，就盲目进入这个行业”。

“挣快钱不如珍惜羽毛”

“对于已经下海的从业者而言，行业中也隐藏着不少乱象，亟须关注。”伴随行业兴起，张浩注意到，近年大量壁画师加入墙绘创业中。原本他认为这是好现象，可以为行业注入“源头活水”，促进行业整体向上发展。然而，一些壁画师在面临“画什么”时缺乏原创性，一是不顾版权，二是不考虑地域历史文化背景，墙绘时只是在复制、粘贴，“看似挣了快钱，实则不珍惜羽毛，破坏了个人或团队口碑，对行业长远发展也不利”。

他举例说，有团队一个暑假接上几十单，全部是给幼儿园画墙绘，但每单图案雷同，全是蓝天白云、小花小草小动物；这些图案有的来自甲方指定，有的来自网络搜索，“短平快”式的操作，不具创造性，更谈不上“美”。

此外，在一些网红村落，近些年墙绘作品也如雨后春笋般出现，同样存在同质化问题，比如千篇一律的动漫图案。但往往，这些作品走红一阵后很快又平寂下来，“本质还是因为壁画没有体现村落自身的特色，在哪儿都可以看到。这和很多壁画师偷懒、不动脑筋、缺乏版权意识有很大关系”。

在张浩看来，面对较大的市场需求，壁画师或团队需要“有定力”，项目“贵精不贵多”。

“超级画咖”团队平均每年接十余单业务。“单量不高，刚刚好。”张浩觉得，艺术离不开设计和创造，这需要较高的时间成本，对壁画师的要求也更高；匆忙赶单不如高质量完成每件作品，并在此过程中提升艺术水准。这一决策，也促使团队较好地实现了业务数量、质量、收入的平衡，得以保持良性发展。目前，团队年收入超过百万元。

“壁画师在平衡艺术性和商业性的同时，还需考虑到壁画载体的公共性。”左涛介绍，城市空间具有公共属性，因此绘制内容要贴合城市特色，也要契合大众审美，在中国，壁画不仅仅只有审美功能，还有一定的宣传作用，“大家对一座城市的部分直观印象可能就来自墙上的壁画，这也是壁画师在创作时要考虑的”。

然而，张浩观察到，如今，很多人对壁画市场有误解，“觉得只要会画画就行。其实粗制滥造式的壁画对于城市形象是有所损害的。但有的客户不会考虑这些，他们更在意价格”。如此一来，单价更高的原创壁画作品在商业上不占优势，容易遭遇“劣币驱逐良币”的现象，长远来看，不利于壁画行业的原创性和艺术性发展。

在扬州，左涛曾负责过李典镇沿江村的壁画绘制，对此感触颇深。这座曾经以渔为生的村庄，在渔民退捕上岸后完成了向乡村旅游发展的蜕变，其中乡村壁画“占据一定功劳”。创作时，左涛注意到了当地“渔文化”，并有意将之融入设计中，使得沿江村的壁画颇具当地特色；人们可以找多种角度“融”入画中，吸引了不少游客前来打卡拍照。

从业数年，张浩对壁画行业的发展仍怀着不小的期待。在他看来，目前国内壁画行业还处于生长阶段，市场规则未定，机遇与难题并存。但随着整个市场接受度的逐步提升、更多艺术家的参与、应用场景的不断增加，市场体量处于上升期，规则也将逐步确定，未来的壁画市场大有可为。

扫一扫 看视频

90后体操冠军卖起徽州“臭鳜鱼”

中青报·中青网记者 王 磊 王海涵

一口流利的普通话，让置身皖南山区的90后小伙曾宇显得有些“格格不入”。谁又能料想这个行走在田间地头和村干部、村民打成一片的外乡人，曾经站在体操赛场的中心，靠着一套行云流水的吊环动作拿下全国冠军。

如今，在安徽省黄山市休宁县，曾宇专心卖起了“臭鳜鱼”。他的职业跨度如此之大，就连东京奥运会体操吊环冠军刘洋得知这个从小一块长大的队友改了行，也大吃一惊，随后给他录制了一段视频表示支持，也为徽菜推广助了一把力。

1993年出生的曾宇是安徽铜陵人，从小练习体操，10岁进入八一体操队，曾获得全国青年体操锦标赛吊环项目冠军，后来进入北京体育大学学习，其间，到云南省维西傈僳族自治县支教。从小在北京长大的他第一次接触农村，这成了他人生中一个重要的转折点。

2017年，美食纪录片《舌尖上的中国》火遍大江南北，片中的徽菜“头牌”臭鳜鱼一下子站上了IP的风口。也正是在这一年曾宇来到黄山旅游，除了徽州的山水和建筑外，臭鳜鱼自然而然地成了他的关注点。他和徽州臭鳜鱼制作技艺市级代表性传承人韩可军一番深聊，两人相约共同创业，随后一起在休宁县投资开办了黄山市徽康食品有限公司，专门从事徽菜名品臭鳜鱼的生产、销售。

名菜臭鳜鱼的历史可以追溯至晚清。当时，每年入冬时，鱼贩子会将长江鳜鱼用木桶装运至徽州山区出售，为防止变质，他们采用一层鱼洒一层盐的腌制方法，并经常上下翻动。运到徽州后，鱼经过自然发酵散发出一种似臭非臭的特殊气味，洗净后，经热油煎烧，不但臭味消失，反而更加鲜香，成为当地人们喜爱的风味美食。

80后韩可军师从中国徽菜大师王可喜，掌握了臭鳜鱼的古法制作过程，不过传统的工艺在产量上不能满足现代销售的供给需求，“过去都是一次腌上几十斤，现在一天就要发上万斤的货”，为此公司引入了机械化的生产设备——打鳞机、分拣机，提高了杀鱼的效率，也确保了鱼的大小标准化统一。同时建起了速冻库、冷冻库，为大批量储存原料鱼提供保障。

在韩可军看来，制作必须传承古法，否则做出来的就不叫臭鳜鱼，“没有任何添加剂，只放盐和少量的八角进行腌制，自然发酵，这样才能确保鱼的品质和口味”。

然而曾宇认为，传承固然重要，创新也不能少。臭鳜鱼这种“小众”的口味也存在一定的局限性，口味偏咸、肉质偏硬、气味偏重，很多人吃不惯。此外，臭鳜鱼的腌制，从小规模到大批量的跨越，也必须进行工艺改革，才能确保工业化生产的标准品质。

“腌制的时候，要放多重的石头压上，多长时间翻面，都要反复试验。”曾宇坦言，研发阶段，有时候一批鱼的颜色偏红，就要作废。前期他们还多次送给饭店试吃，加上还要引进设备，资金压力不小。“每年11月，我们要囤进大量的原料鱼，因此占用了大量资金。”好在当地的金融机构推出了“鳜鱼贷”，以活鱼库存为质押，以解企业燃眉之急。再加上其他类型的小额贷款扶持，曾宇和韩可军渡过了难关。公司慢慢走上了正轨，销售额不断攀升。然而，2020年突如其来的新冠肺炎疫情让企业遭受重创。“当时，我们的产品主要供应全国各地的饭店，疫情期间饭店不开门，影响非常大。当年4月之前，线下销售额几乎为零。”曾宇回忆，销路断了，工人工资、冷库等费用却不能少。开拓新的销售渠道，势在必行。

曾宇将目光瞄准线上，2020年上半年，他们在一家电商平台开了第一家网店，每天跟着请来的专家边看边学。功夫不负有心人，大半年后，曾宇就将公司的店铺做到了平台淡水鱼类目的头部，他也从一名体操冠军，变成了当地小有名气的电商专家。

“去年我们的销售额线上有1000多万元，线下约有3000万元，今年的销售应该还会有增加。”曾宇认为，这都是团队集体奋斗的结果，“过去当运动员，所有的压力和伤痛都是一个人扛，今天有一群创业小伙伴和我站在一起。”

作为一名90后创业者，曾宇希望有着几百年历史的臭鳜鱼能感染“年轻的气息”，“我们现在的产品都配有料包，在网上有详细的烹饪教程”，消费者在家里自己也能烹制，“与饭店的口味也相差不大”。

从一条鱼发展成一个产业，“臭鳜鱼”已成为徽菜走向全国打出的一张名片。“中国徽菜徽州臭鳜鱼产业发展大数据”显示：黄山市现有徽州臭鳜鱼生产企业近50家，产值约40亿元，从事徽州臭鳜鱼生产加工人员8000人，从事徽州臭鳜鱼经销商1000多家5000多人，从事徽州臭鳜鱼烹饪人员1万多人，徽州臭鳜鱼产业带动就业人员5万多人。

值得一提的是，越来越多的青年创业者加入其中，用青春的创意激活了臭鳜鱼这一非遗美食，让它“触网破圈”，飘香千里，被更多的年轻消费者所接受。

（视频剪辑制作：中青报·中青网记者 王磊 视频素材由受访者提供）

科技助农 增加“造血能力”

庄浪梯田里长出“南开苗”

南开大学科技助农项目试验示范田。受访者供图

中青报·中青网记者 胡春艳
通讯员 吴军辉

“王老师，你发过来的丹参种苗，农户已经补种下去了，成活率在90%以上。最开始那几亩地的丹参也都壮实着呢。”在甘肃省庄浪县韩店镇东门村二社的一块梯田边，南开大学帮扶干部、村第一书记王建鹏高兴地向南开大学生命科学学院教授王春国报喜。再过两个多月，这批丹参就可以收获了。

这里是南开大学科技助农项目“中药材新种质创制、新品种培育及推广”试验示范田，首批以现代化种植技术试种南开大学培育的优质丹参，承载着助农增收的重要使命。

4月下旬，种植试验正式启动。担心种苗“水土不服”，20多天来，王建鹏和种植户韩跟虎丝毫不敢马虎，整理土地、铺设地膜、种苗种植、浇水、施肥，一天要到地里好几趟，遇到问题就打视频电话向王春国教授寻求远程指导。如今，望着地垄上绿油油的丹参苗，王建鹏他们悬着的心终于放了下来。

庄浪县地处六盘山西麓的黄土高原丘陵沟壑间，曾是甘肃省深度贫困县。2012年，按照党中央、国务院统一部署，南开大学确定对口帮扶庄浪县，携手脱贫攻坚。经过多年来的不懈奋斗，2020年2月，庄浪县获甘肃省人民政府批准退出贫困县序列，正式脱贫摘帽。南开大学落实“四个不摘”要求，持续加大帮扶力度。科技助农就是南开大学发挥科研优势助力庄浪乡村振兴的重要举措之一。

甘肃省是中药材种植大省，这里光照充足，昼夜温差大，气候较为干旱，有利于中药材中药物有效成分的积累。韩店镇东门村原本就有种植中药材的传统，村民有种植大黄、柴胡、独活等的习惯，然而收益并不明显。

“我们到药农家里走访，发现他们种植的中草药品种多样，但种植模式较为落后，管理粗放，品质参差不齐，再加上一些中药材价格不稳定，收益普遍不高。算下来，每亩产值只有2000元左右。村民种植中药材的积极性不是很高。”王建鹏说。

去年9月，南开大学帮扶工作办公室、科研部组织专家团赴庄浪考察，充分发挥学科优势，推动一批优质科研成果落地转化，助力乡村振兴。

参加考察的王春国教授长期从事中药材种质资源创制及新品种培育研究。结合庄浪地区的物候及土壤条件，他和团队计划在庄浪试种推广收益高、周期短、市场需求量大的丹参、黄芩等自主培育的中药材新品种。

“我们课题组先后培育了30多个丹参品种，在山东、山西、天津、河北有几千亩的种植基地。我们从中挑选了最适合庄浪地区的丹参品种开始试种推广。新品种品质好，产量较普通丹参品种提高50%，更受药厂欢迎。”王春国说。

王建鹏当即表示，希望试验田就建在东门村。为了更好地推进帮扶举措落地见效，南开大学设专项课题对这一科技助农项目予以科研经费支持。在南开大学到庄浪县挂职干部的推动下，韩店镇流转了种植条件较好的10亩山地用作丹参试验田。

去年秋天旋耕整地。今年4月，王春国从山东种苗繁育基地调运优质丹参种苗送到庄浪，并远程视频指导。王建鹏与村里中药材种植大户韩跟虎一起下地，全部采用现代化种植技术，计划着将来也要机械化采收，就是为了最大限度地保证药材品质，同时降低人工成本。

起初没有经验，第一块地种下药苗后没有及时浇水，有四成没活。后来，在王春国的指导下王建鹏他们及时调整了种植流程，成活率稳定保持在九成以上。

“丹参新品种每年4月种植，10月底便可以收获，亩产湿货3000斤左右，每斤湿货两元。照这样计算，每亩丹参毛收入6000元左右，每亩比以往的中药材种植收益翻了不止一倍。这10亩试验田可以为村集体创收5万元左右。”王建鹏信心满满。

他们给首批试种的丹参品种命名为“NK1号”，取南开的拼音字头，一方面寓意南开科技智慧在庄浪梯田生根发芽孕育致富希望，另一方面也期盼以此为始，引育NK2号、NK3号……让更多助农增收的优良品种落地生根。

王春国课题组还帮助当地联系了天津、河北等多个省市的大型制药企业预约收购，将帮扶进行到底。

“希望通过这个项目的实施，为丹参等中药材新品种在庄浪地区的大规模推广种植及后期的‘种、产、销、深加工’全产业链高质量发展，实现当地中药材产业由单一、低收益传统农业种植模式到多维度、高附加值工业化发展新模式的转变，带动产业升级奠定坚实基础。”王春国希望以此为起点，依靠科技力量大幅提升庄浪县中药材产业发展的自主“造血”能力，从根本上巩固脱贫攻坚成果，助力乡村振兴。

这只是南开大学科技助农的一个缩影。

为强化对定点帮扶工作的科研支撑，南开大学设立专项课题，共支持“甘肃庄浪地区马铃薯重大病害高效绿色防控技术”“庄浪高端苹果虫害的绿色防控与品牌化建设”“庄浪县电商扶贫的问题、原因及对策”等8个项目落地，以高水平科研成果驱动定点帮扶工作，给当地老百姓带来实实在在的收获。

图片新闻

8月3日，在贵州省台江县台盘乡棉花村，驻村干部在给蚂蚱投放草料。

近年来，贵州省黔东南苗族侗族自治州在巩固拓展现有主导产业的基础上，不断探索发展特色产业，引导农民因地制宜发展蚂蚱、马蜂等“一村一品”特色养殖产业，促进农民增收。

新华社记者 杨文斌/摄