

תעשיית ציורי השמן בסין | עיירה אחת מזייפת לכל העולם

ציור ליל מיליונים

מאחורי תעשיית ציורי השמן העולמית - שהפכה ישראלי בשם קובי מימון למיליארדר - עומדת העיירה דאפן בסין, שכל תושביה מזייפים במרץ כל ציור שתבקשו • הם מוכרים אותו בשני דולר לחברות, שמספרות ללקוח כי ציור בידי "אמן חשוב" - וגוזרות קופון שמנמן במיוחד • עם קומבינה כזאת, פלא שהישראלים שולטים בענף?

בועז ארד, דאפן // צילומים: בועז ארד



בותרים המוני סוחרים מקומיים ויוזמים זרזים מחו"ל - ביניהם ישראלים רבים. בתחילת שנות ה-90 חוואנג ג'יאנג העסיק כבר מאות מעתיקי ציורים וגילגל קרוב ל-250 אלף דולר בשנה. אלא שמהר מאוד הוא גילה שבאותה קלות שבה אפשר להעתיק את החמניות של ואן גוך, אפשר להעתיק את המודל העסקי שלו: רחובו תיה של דאפן התמלא במהירות במאות חנויות, גלריות ומפעלי ענק לציורי שמן שביקשו להצטרף לחגיגה.

לצד כל אלה החלה לפרוח תעשייה של בתי-ספר לציור, בתי דפוס להדפסות על קנבס, סדנאות מסגור וחברות שילוח ואריזה. בשיאה, לפני כשנתיים, הרבה לפי ני תחילת המשבר הכלכלי, נספרו בדאפן קרוב ל-1,500 בתי עסק רשומים שייצרו כ-6 מיליון ציורי שמן מדי שנה ונהנו ממחזור מכירות של כ-40 מיליון דולר. האמנים הצעירים שהגיעו לדאפן יחד עם חוואנג ג'יאנג התחלפו עם השנים בכוח עבודה מקצועי הרבה פחות ועם דרישות כספיות נמוכות הרבה יותר. בין אלפי ה"ציירים" שמועסקים היום בעיירה יש מעט מאוד אמנים אמיתיים: רובם המוחלט הם מהגרי עבודה מכל רחבי סין.

חוואנג ג'יאנג, למשל, עבד עד לפני חמש שנים במפעל ליציקות פלדה. הוא עבד עשר שעות בכל יום, עם מעט מאוד הפסקות, חלק מיטה במפעל בחדר עם עוד 20 אנשים, ועשה פחות מ-1,000 יואן בחודש (כ-145 דולר). היום הוא עדיין עובד עשר שעות בכל יום - ולפעמים אפילו יותר - אבל הוא הבוס של עצמו. בחודש טוב הוא מצליח להעתיק בערך 400 ציורי שמן, שאותם הוא מוכר בכ-15 יואן לחתיכה (כ-2 דולר). אחרי כל ההוצאות שלו שאיתם הוא מפרנס את אשתו ואת שני ילדיו, החולקים דירה של 20 מ"ר בטון מתפורר איתו ועם עשרות ציורים ה"לויים לייבוש בכל פינה פנויה.

40-30 אלף יורו בחודש, נקי
נ, איש עסקים ישראלי מבייג'ינג שמ' בלה חצי מהשנה בהתרוצצות בין מפעלים

היה קודח חורים בקירות של לקוחות כדי לתלות ציורי שמן "אורגינליים" מסין. ציורים רבים המיוצרים בדאפן נמכרים באינטרנט. רבים אחרים נמכרים לרשתות שיווק אמריקאיות גדולות. אבל יותר משליש מהם, כך על-פי ההערכות, מגיעים דרך מתווכים וסוחרים ישראלים לידיהן של חברות ישראליות בחו"ל, שמ" שווקות אותם מרלת לרלת. עשרות חב"רות מוכרות בין 150 ל-200 אלף ציורים כאלה מדי חודש ומעסיקות מדי שנה - ברוב המקרים ללא היתרי עבודה, ב"שחור" ותוך התעלמות מוחלטת מחוקי ההגירה של המדינות שבהן הן פועלות - אלפי חיילים משוחררים, תרמילאים וסטודנטים ישראלים.

אלה מסתובבים עם הציורים בין בנייני משרדים ובתים פרטיים בארצות-הברית, באירופה, באוסטרליה ובניו-זילנד ומורכרים אותם במחירים מופקעים של עד מאות דולרים, לרוב תוך שימוש נדיב בשקרים, בחצאי אמיתות ובתחבולות מכירה מלוכלכות, כדי לחסוך כסף לטיול הגדול או למימון הלימודים. רק מעטים, אם בכלל, מספרים לקונים את האמת: שציורי השמן מיוצרים בסין, בסטונאות, במהירות, לעתים על גבי הדפסות, ברוב המקרים באמצעות צבעי השמן הכי זולים שאפשר למצוא בשוק ועל ברי קנבס באיכות ירודה, על-ידי פועלים שמ" ויחיים לא יותר משני דולר לחתיכה.

1,500 בתי עסק להעתקה
בשנת 1989 הגיע איש העסקים ההונג קונגי חוואנג ג'יאנג לשנג'ן עם קבוצה קטנה של אמנים סינים כדי לחפש מקום קרוב וזול להקים בו בית מלאכה לייצור העתקים של ציורי שמן מפורסמים, שנמכרו לא רע ביפן ובאירופה והתחילו לצבור פופולריות באותה תקופה באמריקה. תוך כמה חודשים הסטודיו הקטן שלו צמח לממדי ענק, ורשתות שיווק אמריקאיות גדולות כמו וול-מארט וקיימארט התחיי לו להוציא לו הזמנות של עשרות אלפי ציורים מדי חודש. יותר ויותר אמנים סינים החלו מתרפקים על דלתו, ובעק-

מאחורי דלת ברזל גדולה, בקור מה הרביעית של בניין מגורים מוזנח בעיירה קטנה בדרום סין, שצינורות ביוב חלודים וחוטי חשמל חשופים מעטרים את קירותיו, יושב חוואנג ג'יאנג בן ה-30 על שרפרף פלי-סטיק כשבידו מכחול ומתיז כתמים אחי רונים של צבע שמן על בד הקנבס המתוח על כן הציור שמולו. רקדנית בלט בגוונים חומים-אפורים הולכת ומתהווה על הבד. עוד כמה עשרות כמוה תלויות לייבוש על התקרה. עשרות אחרות מתייבשות בחדר המדרגות. עשרות אחרות מוטות לוח מגולגלות על הרצפה. "זהו", אומר הסיני. "עכשיו כל מה שנשאר לעשות זה לחתום". הוא טובל את המכחול בצבע לבן, רוכן אל עבר הפינה הימנית של הציור, וחותם באנגלית: "צחי". על עיר-תקים אחרים של הציור חתומים "ניר", "אבי", "איר", "אמיר", "יוליה", "נופר" ו"טופו".

חוואנג איננו אמן. הציורים שהוא מצייר אינם ציוריו. בקומות שמעליו ומתחתיו מתגוררים בחדרים צפופים כמו שלו עוד עשרות אנשים כמוהו. בכניינים הסמוכים, עוד אלפים. כולם פועלים בפס הייצור של בית החרושת הגדול ביותר בעולם להעתקת ציורי שמן - "כפר האמנים" דאפן. חצי שעה נסיעה באוטובוס משנג'ן, בירת התעשייה הענקית של מחוז גוואנגדונג, קפיצה קטנה ברכבת ממרכזי העסקים ההומים של הונג-קונג.

עיירה שלמה, על כל בתיה וסמי טאותיה, אחראית לרובן המוחלט של תמונות הנוף הפסטורליות, הפורטרטים הקיטשיים והציורים המופשטים שתלויים היום בבתים, במסעדות ובמלונות בעולם - ומפרנסת כבר קרוב לשני עשורים תמימים את אחת מהקומבינות העסי-קיות הישראליות הרווחיות והוותיקות ביותר שרצות בחו"ל: מכירה אגרסיבית של ציורי שמן מרלת לרלת. קומבינה שמגלגלת מיליוני דולרים מדי שנה, ושמתוכה צמח אחד האנשים העשירים ביותר בישראל - קובי מימון - שהרבה לפני שקדח בארמה בחיפושים אחר גז,

שונים באזור שנג'ן, משמש כאיש בניינים: הוא מקבל מדי חודש הזמנות בכמויות גדולות מחברות ישראליות הממוקמות באנגליה ובארצות-הברית, מעביר אותן הלאה ל"ציירים" קבועים בדפאן שאיתם הוא עובד, יחד עם רשימה של שמות "הסטודנטים הישראלים לאמנות" שאמורים להיות חתומים על הציורים, מספק להם את חומרי הגלם, מפקח על העבודה, ורואג שכל הציורים ייארזו כמו ציורים לפני המשלוח. נ' רוכב בעיקר ציורים בגודל 50X60 ס"מ - אלה נמכרים הכי חזק בחו"ל - ומשלם בין 1.5 ל-2 דולר לחתיכה. ציורים באיכות גבוהה יותר, עם יותר שמן, הוא קונה במחיר שבין 3 ל-4.5 דולר. ציורים "באיכות מוזיאון" יכולים להגיע גם ל-10 דולר לאחזק.

החברות שמומן הוא עובד משלמות לו מינימום של 4.2 דולר על כל ציור, לא כולל שינוע, שילוח ושחרור ממכס - הוצאות שמסתכמות בעוד 2 דולר לציור בממוצע. במכירה של כמה מאות ציורים יש מעט מאוד רווח - אבל אם לא מדובר בלקוח ותיק במיוחד, נ' לא קם מהמיטה בשביל פחות מ-4,000 ציורים. כל ציור כזה יימכר לאחר מכן לחברה הצעירים, שמוכרים אותם מרלת לרלת

**"כמעט כל מי שיצא
לו למכור ציורי
שמן נשבע שלא
יעשה את זה שוב.
לחשוב על כל
האנשים הנחמדים
האלה שמכניסים
אותך לביתם
ומתרגשים מסיפורים
שקריים שהומצאו על
התמונות, כמו
'זאת ציורה עלידי
ציירת חשוכת ילדים'"**

לא רק גז
בוועז ארד

המרוויח הגדול:
קובי מימון

מעטים מהישראלים שעוסקים היום במכירת ציורי שמן בחו"ל יודעים איך הכל התחיל: בגיחות חטופות להונג קונג, שם פעלו מפעלי הציורים הראשונים לפני שנדרו לדאוף ולכפרים נוספים, ובמכירות מדלת לדלת כאן, אצלנו, בשנות ה-70 המוקדמות, ומכל המקומות שבעולם – דווקא בפתח תקווה. מעטים עוד יותר יודעים מי האיש שפיתח את הקומבינה. קוראים לו קובי מימון, שהיום הוא בעלי השליטה בישראל ויש לו הון אישי המוערך בכ-2.5 מיליארד דולר. מימון וחברת ישראל מקו עלו לכותרות השבוע כמרוויחים הגדולים מגילוי מאגר הגז הטבעי בקידוח "תמר" מול חופי חיפה.

כשהיה בן 16 נטש מימון את לימודיו בתיכון "עמל" בפתח תקווה והתחיל למכור, עם חבר, ציורי שמן מייד אין הונג קונג מדלת לדלת. השנה הייתה 1973. תוך זמן קצר הוא התחיל להעסיק צוות שלם של תכונניסטים, קבלני משנה, שעשו עבורו את עבודת השיווק השחור-רה. הוא לימד את הנערים למכור לא רק את הציור אלא גם את סיפור המסגרת: "הגלריה פשטה את הרגל", או "הצייר נקלע לחובות". תוך שנתיים הצליח למכור אלפי ציורים ולעשות כסף רב.

בשלב מסוים הוא נסע להונג-הונג למפעל שמייצר את הציורים והצליח לשכנע אותם לתת לו בלעדיות על הפצתם. בסוף קנה את מפעל הציורים על כל פועליו. מימון הקים מחסנים בהולנד, בגרמניה ובצרפת, ולקראת סוף שנות ה-80 כבר אפשר היה למצוא את ציורי השמן שלו נמכרים על ידי גודרים של צעירים אחרי צבא כמעט בכל מקום באירופה – וביפן.

כמשך תקופה ארוכה שלט כמעט לבדו בתחום החדש והרווחי הזה, עד שבתחילת שנות ה-90 נכנסו שחקנים חדשים לעסק, ומימון עצמו כבר המשיך למחוזות עסקיים אחרים, רווחיים יותר. "ורנו", חברת ציורי השמן שבבעלותו ושעסקיה מנהלים על ידי ימינו ואיש סודו חיים צוף, היא עדיין אחת החזקות ביותר בשוק – אבל היום עוסקת בעיקר במכירה סיטונאית לרשתות גדולות. יש לה כמה שנים ילד הפלא הנוצץ של רום אפריקה, וגם באוסטרליה.



העיירה דאפן (מימין) והציירים בפעולה



לא יעשה את זה שוב", כתב מ' במכתב פתוח שפירסם באינטרנט במטרה לגרום לישראלים הצעירים שנוהרים בהמוניהם לחו"ל לעבוד בתחום לחשוב פעמיים. "לחשוב על כל האנשים הנחמדים האלה שמכניסים אותך לביתם ובתמימות מתרגשים מכל מיני סיפורים שקריים שהומצאו על התמונות, כמו 'זאת ציורה על ידי ציירת חשוכת ילדים שהציורים הם הילדים שלה'. יש גם מקרים עצובים על תמונות שנמכרו לציירים או לחולים סופניים, משוגעים או מזכירות עם שכר מינימום שביקשו את הציור הכי זול בשני תשלומים".

צדיק אחר בסדרו הוא משה דניאל, בעלי "ורטיגו" – אחת החברות הגדולות בתחום, שמעסיקה כ-900 ישראלים מדי שנה במכירות מדלת לדלת באירופה ובאוסטרליה. דניאל, שמכיר בעל-פה את השקרים האלה מהתקופה שבה מכר בעצמו ציורים בחו"ל, מוכן לחתום על כל מילה במכתב, ומסביר שבדיוק בגלל הרבים האלה החליט לפתוח חברה משלו.

"ורטיגו" היא אחת החברות הבודדות בתחום שפועלות במסגרת החוק – גם בארץ וגם בחו"ל. משלמת מסים וביטוח לאומי, נותנת לעובדים תלושי משכורת, מספקת להם ויוות מתאימות ואישורי עבודה מסודרים, ואפילו מציידת אותם בקבלות עבור הלקוחות שקונים מהם ציורים. אלה נמכרים בלי שקרים ובלי מריחות, כ"העתקי שמן שצוירו ביד", במי חירים שלא עולים על 160 יורו לחתיכה. העובדים לא יכולים לבקש יותר – כי על הקבלה שהם נותנים מופיעה כתובת אתר האינטרנט של החברה, שדרכו אפשר להזמין תמונות נוספות במחיר הזה בדיוק. "אפשר לעשות את זה גם אחרת", אומר דניאל. "אבל כמוכרן שעושים ככה הרבה פחות כסף. מצד שני, הרבה מאוד אנשים באים אלינו לעבוד, כי אצלנו יש להם שקט נפשי".

תקבל הדרך צמודה איך למכור. יש כל מיני שיטות. אתה יכול להגיד שאתה מייצג קבוצה של אמנים שאתה מוכר את העבודות שלהם. אתה יכול גם להגיד שאתה ציירת את הציורים האלה בעצמך. הכל הולך".

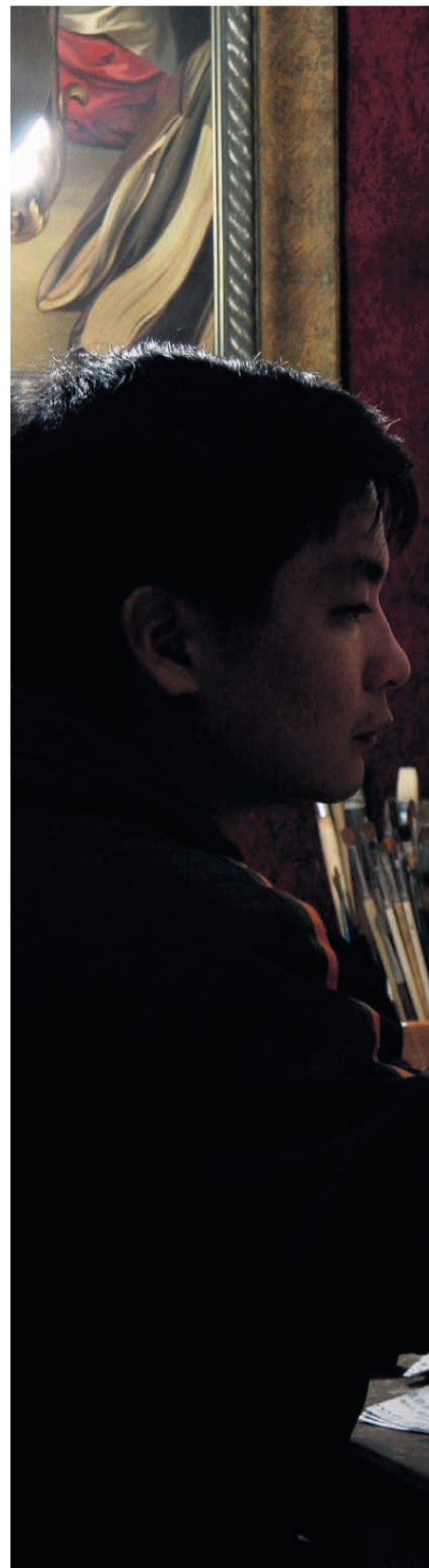
השקרים מתחילים בבקורת הדרכונים – ולא מפסיקים לרגע. "אתה נוסע שעות על גבי שעות מלוס אנג'לס עד לאס-גאס", מספר י', יוצא יחידה מובחרת שנסע למכור ציורי שמן בארצות-הברית בחופשת סימסטר, "ומחפש דגלים ובלונים בצידו הדרה, שמעידים על שכונות חדות שנבנות. אתה מחפש בתים חדשים, כי זה אומר שהקירות ריקים. מחזים את האוטו, הולכים עם קלטר ענק עם כל התמונות, ומתחילים לדפוק על דלתות. אתה מורח אותם עם כל מיני שקרים, ותוך שנייה אתה כבר על המדרגות שלהם, יחף, מצמיד להם תמונה לקיר, עושה להם סדר מחדש בבית. אחרי שעה אתה כבר עם כמה מאות דולרים בכיס ובעלת הבית מציעה לך להישאר לארוחת ערב ולישון כי אתה נראה לה עייף, רעב ומסכן. וכל הזמן אתה משקר. בלי הפסקה. רק אחר-כך, כשאתה חוזר לארץ, אתה מבין מה עשית ואתה מתבאס. כשאתה בתוך זה אתה כו"לך בפנים. הכסף מעוור אותך לגמרי".

מ', בן 29 מירושלים, עבד לפני כמה שנים במכירת ציורי שמן מדלת לדלת בקנדה ובסקוטלנד ועשה, לדבריו, "סכור" מים שבחיים לא הייתי מצליח לעשות בארץ". עם הכסף הוא מימן, באופן אירוני, תואר בכבלאל, אבל המצפון שלו מציק לו עד היום. "כמעט כל מי שיצא לו למכור ציורי שמן נשבע שהוא

"אני יכול לומר מניסיון, שרוב הציורים שהישראלים מוכרים בחו"ל הם מהאיכות הכי נחותה שאפשר למצוא בדאפן. כשהם חרשים הם נראים נהדר, אבל אחרי שני-שלוש שנים מתחילים לקבל כל מיני עיוותים. הצבע נסדק ומשחיה, וחלקים ממנו נופלים. בקנבס מתחילים להיווצר גלים. למכור ציורים כאלה בסכומים שבהם הם נמכרים נראה לי היום כמו שוד לאור יום, שלא לדבר על כל השקרים שרצים מסביב. זה מוציא לנו כישוראים שם רע שחבל על הומן. מיפן כבר גירשו אותנו לגמרי, ובאירלנד מעכבים כמעט כל ישראלי צעיר בבקורת הדרכונים בגלל השטויות האלה".

משקרים בלי הפסקה

מבט חטוף בלוח המודעות של אתר האינטרנט הישראלי maka.co.il, המצהיר על עצמו כ"אתר המקיף ביותר בישראל בתחום העבודות בחו"ל", מגלה עשרות הצעות עבודה של חברות המגייסות צעירים למכירת ציורי שמן מדלת לדלת בארה"ב, באנגליה, בצרפת, באיטליה, בדנמרק, בנורווגיה, באירלנד, בגרמניה, באוסטרליה ובניו-זילנד. הפיתוי גדול: שכר של 4,000 דולר בממוצע בחודש, מזהירה חברה אחת. החזר על כרטיסי הטיסה שלך, מזהירה אחרת. אחרות מציעות מגורים, בונוסים, מענקים ופינוקים. לייאת, שעונה לטלפון שמופיע באחת המודעות של אחת החברות היותר גדולות בתחום שפועלות באנגליה, מספרת שלחברה שלה יש ניסיון רב מאוד בתחום וש"אין לך מה לדאוג, אנחנו נלמד אותך את כל מה שצריך לדעת.



במחיר של בין 45 ל-60 דולר לחתיכה, תלוי בתנאי ההעסקה שלהם, ומשם והלאה – השמיים הם הגבול. בארצות-הברית נמכרים הציורים האלה בלא פחות מ-100 דולר. באירופה – 120 יורו.

"הסכומים שרצים בעסק הזה פשוט מטורפים", אומר נ', שבעצמו עסק פעם במכירה של הציורים האלה מדלת לדלת. "מוכרים טובים במיוחד יכולים להעריך ציורים ב-200-300 דולר לחתיכה. אני מכיר מוכרים שעשו רווחים של 40 אלף דולר בשלושה חודשים של עבודה". בעלי החברות שמעסיקים את החברה האלה עושים סכומים עוד יותר פרוצים. "אם כל תמונה נמכרת לפחות ב-120 יורו, ויש לך כמה צוותים של חמישה אנשים כל אחד, שמוכרים עשרות תמונות בכל יום", אומר ישראלי שניהל לפני כמה שנים חברה קטנה למכירת ציורים מדלת לדלת, "תחשוב כמה כסף אתה מגלגל כל חודש. וזה עוד לפני הרווח שאתה עושה ממכירת מסגרות לכל הפראיירים שקנו מהאנשים שלך ציורים. אין לך כמעט הוצאות, אתה לא משלם מס לאף אחד, ובסוף החודש אתה יכול לשים בצד 30-40 אלף יורו נקי. פלא שכל-כך הרבה ישראלים נכנסים לעסק הזה, למרות שזה עסק די מלוכלך?"



מימון. שולט באחת החברות הגדולות