

▲ “2006北京影像专家见面会” 之“走在艺术市场的前沿”论坛综述

2006-11-03

FOTOFEST®、《中国摄影》杂志社、北京高磊明室影像工作室及中国惠普有限公司四强联手把休斯顿摄影节“专家与摄影师面对面”的形式移植到了中国，打造了“2006北京影像专家见面会”。

见面会邀请了35位国际级影像专家（30位来自北美和欧洲，5位来自中国），他们活跃于画廊、博物馆、艺术节、出版、评论、收藏等领域，都是国际影像艺术市场的一线人物，有着优秀的职业背景和广泛的话语影响力。共有近800位中国摄影师、艺术家报名，近300名通过初选。他们来自包括港、澳、台在内的30个省、直辖市和地区；当中既有以摄影作为表现手段的艺术家，也有坚持传统摄影方式的摄影师，他们是当前国内影像艺术创作领域最活跃的一群。35位专家的资料提前在网站公布，通过初选的摄影师根据自己的创作特点和发展方向选择见面的专家。在5天的时间里摄影师带上精心制作的作品集与专家进行一对一、面对面的交流。



见面会现场全景图，图中拍摄的是一名见面的摄影师



见面会现场 等候区的摄影师们之间进行交流



见面会现场，影像专家Bas Vroege正在和一名摄影师交谈

四强联手，强大的专家阵容，全新的沟通方式……“2006北京影像专家见面会”曾经给了我们多少期待？五天过后，大幕落下，中国的摄影市场又将带给我们怎样的想象？

“2006北京影像专家见面会”上感谢声一片，感谢惠普、感谢FOTOFEST、感谢高磊、感谢《中国摄影》杂志，话语透着的真诚和恳切让局外的媒体也深深感动。但是，我们的摄影师从这场别开生面的见面会上得到了什么？见面会后的中国摄影市场又将如何发展？为此，主办方特别在见面会过半的时候，举办了一场“走在艺术市场的前沿”主题论坛，请中方专家、摄影师广开言路。中国摄影市场的问题在“七嘴八舌”的讨论中略见端倪，笔者从“2006北京影像专家见面会”说开去，略做梳理，抛砖一问：“面对市场，中国摄影的问题知多少？”

1. 为什么要做这个“见面会”？“见面会”的目标是什么？

北京高磊明室影像工作室的高磊先生在论坛上的谈话涉及了上述两个问题，他说，“一，为什么要做这个见面会？我们相信每个人自己就是大师。但是谁来发现？见面会进行过半，据外方专家反映，我们的摄影作品门类分得非常多，他们一起公平的来参加这个见面会，这意味着中国摄影完全没有门户之见。没想到中国摄影师的水平这么高，几乎每进来一波，都能从中立刻挑出一到两个直接去销

售。二，见面会的目标是什么，后边要怎么做？外方专家曾经问我‘你们想要达到什么目标？’我说，‘让中国摄影师的生存状态改变。如果你们做不到，下次你们别来。’然后全场都愣住了，接着就是掌声。中国摄影本来就是富金矿，等着你们来挖掘。见面会是Baldwin夫妇花20年建立起来的，而我们是做得最好的。希望把中国纳入FOTOFEST机构中。这意味着：一，我们会有话语权；二，FOTOFEST有自己的基金会和全世界几百个画廊，虽然时间短，但是有机会推向世界。我们的摄影家也会有自己的选择。我们用摄影交流，是符合FOTOFEST的传播精神的……此外，见面会开幕之时外国专家还专门建立了中国摄影师引擎，专门向国外推介中国的摄影师。有专门的人评点和销售他们的作品。摄影师本身就是在用命换钱，所以你们一定要珍惜。多建立与画廊、美术馆等收藏机构的关系，解决意识形态问题，解决生存问题。”

2. 与会者参加见面会的感受，收获和遗憾

诸多专家和摄影师在谈话中都谈及了这个话题。我们分别来看看不同的说法：

自由策展人李媚说：“（我）说说这两天看照片的印象，（作品）有很多不在我们的视野范围内，非常的有灵气非常好。（这些摄影师）他们的创造力是很强的，他们将是未来中国摄影的先军。对我，这是惊喜，是收获。跟好的作品、好的摄影师交流是快乐的事情，被人需要是幸福的事情。”

“有一个想法和要求：就是希望能跟西方的专家有交流。就是说面对同一个摄影师彼此的眼光的差异和观念分歧。国内外影像专家系统需要交流和碰撞，这种碰撞是重要的，包括视觉差异和美学差异。这次见面会可能没有时间安排这件事，这是种遗憾。”

摄影师彭祥杰（来自陕西）说：“我在一个偏僻的小镇，遇到的更多的是生活问题，我的月薪就是120美金。但是我渴望这样的见面机会，手中有大量的作品在等待机会。高磊、惠普从作品的制作上给了我很大的支持。我来了5天，昨天跟好朋友在酒吧里聊到了三点半，很难受。所有的摄影师都可能会因这次见面会而改变，是资讯的改变，是价值的改变。30位外国专家有权力决定，自己的体会是在20分钟内不可能给出答案。我特别希望“一网打尽”，知道优秀的摄影师他们在拍什么，做什么。但是（我的）状态不对了，没有人谈这些，不再是我们一起关心一个东西，谈一个东西，也许我们的生活真的不在一个层次上，我们的收入差距太大了。”

“27日，托马斯跟我约了一天，他了解摄影师在摄影之外在关心什么，做什么。他说这些影像专家就是来淘金的，希望我理解。30个，也许每个人最多能带1到2个出去。我认为这很不错，如果一个人只带一个，30个人就能带30个人走向世界。遇到了危机，希望自己反思，每个人都会走一条路，我希望市场是健康的，画廊是健康的，专家也是健康的。”

3. 摄影收藏前景如何？

自由策展人、艺术评论家黄笃从收藏家、博物馆对当代影像发展的影响入手，谈及了摄影收藏的前景。他说，“雕塑、绘画的收藏并不乐观。绘画作为传统艺术的一种延续，在国际上占的比例非常少，除非画家有很强的理念性，他的作品才会被收藏。雕塑和装置也很难收藏：一是买它们要花很多钱；二是需要大的空间；三是装置作品需要保养，收藏方面遇到了很多的障碍，所以除非在艺术史上非常重要，才会被买下来。摄像、摄影得到关注，并非全新的行业。摄影有百多年的历史，但从广泛的建立Media Art Department，关注摄影、录像方面的收藏是近些年的事。随着中国作为一个国家在国际上的形象影响力的增强，艺术方面也受到广泛的关注。国外开始对中国的摄影和录像感兴趣。如加州就有个人爱好者从上海买了中国艺术家的录像和摄影，在上海、加州举办了展览。”同时他声称：“我策展的主要方向是摄影和录像，它们将在中国有非常大的发展空间。”

4. 数码摄影作品能否在收藏市场占据一席之地？它是否有收藏价值？它的价值在哪里？

“2006北京影像专家见面会”锣鼓刚开，主办各方代表就遇到了这个问题。在记者招待会上有记者问“收藏家会不会挑剔，只要传统的银盐胶片照片，而不要数码照片；它们的收藏价值有多大的区分？”休斯顿摄影节的创始人之一Wendy女士说：“欧美日本的收藏家有收藏传统照片的传统，但随着数码技术的发展，也有所改变。随着打印纸和喷墨技术的日益革新，数码照片的印象质量在提高，保存时间也更加久远，数码照片慢慢的被收藏家所接受。”北京高磊明室影像工作室负责人高磊先生则坚决地反对拿传统照片与数码照片进行对比，他说：“如果你希望要传统的有历史感的照片，你当然选择传统的胶片；但是如果你需要快捷、精致，大概就不能回避数码技术。数码技术已经到了应用时代，不再是初现时期，做这样的比较不再有任何意义。而且从拍摄到输出的过程，有着无穷的乐趣……”中国摄影家协会党组副书记、副秘书长，《中国摄影》杂志社社长王郑生则认为：“随着社会的发展，技术的进步，以后任何一个时代的收藏家都可能无法回避与当时的科技发展水平相适应的技术和工艺。”Wendy女士也认为，收藏是比较个性化的，不能把传统照片与数码照片做比较，就像不能把绘画与摄影做比较一样，我们可以把收藏分为两个部分，一是历史摄影，一是现当代摄影。对于历史摄影的收藏者，他们是绝对不会要复制的照片的，他们需要的是Vintage（从拍摄到输出完全是由创作者本人全程完成的）。而对现当代即20世纪70年代后的作品，则是对有教育有指导意义的作品的收藏，那么问题并不是采用哪种技术，而是数量的多少。大的收藏机构可能花几百万美元买一幅有价值的作品，但是年轻的收藏家绝不可能买一幅如此昂贵的照片，但是他们可以花一两千美元选择收藏数码作品。（现在的摄影家也很聪明，他们会主动的限制自己作品复制的数量，以提升单幅价格。中国摄影家也应该坚持这个原则，不要太多的复制自己的作品，不能超过40幅。）

5. 摄影作品如何定价？

这似乎本是一个应该由市场来回答的问题，在论坛现场却牵扯出了诸多的问题：中国摄影没有自己的理论界；中国摄影无史可依；摄影家的诚信度。

李媚（在谈完自己参加“见面会”的收获和遗憾后）说：“补充一点，给中国摄影界有权力的机构和有话语权的个人提个建议，我们的中国摄影应该有自己的理论界。对理论的研究，三十年代，至少那个时候摄影理论、评论是活跃的。我们的中国摄影究竟有没有理论界？没有理论的市场是混乱的。中西方市场一定会有差异的。‘卖相’，这是我这次在见面会学到的一个新词，很多东西进入市场，收藏家对作品的选择首先是根据理论评判是否有区别，如果没有评论，我们又根据什么呢？理论跟市场是一个左脚一个右脚，要一起迈。如果一个爆发的农民企业家高价买了一幅作品，也许它就成了标准。那我们的学术呢？文化的价值又在哪里呢？”

黄笃说：“美术不需要评论，艺术评论失落了。”（李媚：“评论家与艺术勾结了”）。评论家不独立，现在是作品不要评论，它直接进画廊了，然后它出钱请评论家写评论。”

安哥说：“从沙飞到中国人本，我开始有目的的从摄影史的角度，而且是我们经历的30年、50年入手（整理照片），真的整理起来，要查档案资料，整理的过程中发现很多人的作品在消失。我们在焦作讨论过作品的保存问题，在侯登科过世的时候也讨论过“摄影师的作品谁来收藏”。画廊及使馆区文化的参与也是中国摄影史上的重要时期。中国摄影在起步时期被假大空、高大全误导着，甚至师徒相传、父子相传，甚至社会的解构与斗争，它们都构成照片的价值。……王郑生曾评价沙飞：‘新中国摄影事业的格局是沙飞奠定的’。王雁是做了一个范本，她了解沙飞的学生、同事，整理“废片”和30年代的旧报纸……将来肯定会有人靠沙飞吃饭的。可以说王雁就是“沙学专家”。沙飞的传统、郎静山的传统……照片的价值内含着这些。说到中国的摄影，世界现在都在关注你了，如果你还那么单薄又怎么说得过去？（只有把这些价值都附加进去），中国摄影师的价格才会慢慢扎实起来。我们听说已经有国外的画廊、博物馆在跟摄影师谈到展览的地点和价格。但是任何一个价值平台的标准都首先应该有一个本土的价值标准。”

陈光俊（百年印象画廊）也不无感慨的谈到：“世界上的收藏机构都在关注中国，但是中国摄影的无史可依使得无法对已故摄影家进行定价。”

6. “见面会”将给中国的摄影师带来怎样的转变？在转变的过程中摄影师该如何应对？

转变，几乎所有在场的摄影师和专家都认同“见面会”肯定会给中国的摄影师带来转变。但是会是怎样的转变呢？

李媚说，“（见面会）对中国摄影师是很大的冲击。买方和卖方面对面的坐在一起，这是第一次。国外的艺术品市场已经形成。中国的摄影正在经历这样一个过程。我们的摄影师正在经历这样的过程。在这个过程中，会产生很多的情绪：焦虑、急躁、殷切的期望……一切都会在这个过程中走向逐步的成熟和健全。（在见面会上），有人会脱颖而出，有人会成为牺牲品，我们的摄影师能做的就是好好的创作自己的作品。评价的标准是有差异的，有些东西是需要时间的。艺术是需要碰撞的。”

王彤说：“我是比较早进入画廊的。不能期望在20分钟内有什么回答。陈光俊不能，国外专家也不能。我一天见了8个，我有一个优势，就是我有书，他们可以了解，但是我们就是从零开始的。我们之间是有障碍的，需要交流，这个交流是长期的。国外的摄影师一半的时间创作，另一半的时间在推销。推销自己很重要。建立自己的朋友关系，长期的了解，这很重要。经常有人问见面会如何如何，我觉得很困扰。20分钟只是建立联系的机会，我们采访了Dianna，她说，如果在20分钟内给出评价，这是不公平的，对摄影师是不公平的。我们需要搜集资料，做进一步的了解。

“当代艺术已经走到了策划人时代。20分钟是不可能的，但是20分钟后会有很大的效果，这个要看作品的魅力。”

姜剑说：“影像跟其他艺术是一样的，需要传播。以前没有讲摄影需要生存，换成钱币。这样的见面会对我来说并不稀奇。6年前在丹麦，夹着皮夹子请人看，寻求传播的机会。上海出过一本《人类大家庭》，收录了王福春的作品。他自己并不知道，看到了之后才想起来几年前曾经给编辑看过这幅照片，当时可能并没有什么印象，但是当他编辑这本书的时候，他觉得这幅作品很适合这本书。这就是机会，这很重要。这部书里收录的都是世界顶级的摄影家的作品。

“说到见面会，我们既是受益者也是受害者。但得到的传播的机会是均等的。我见了7个。我的心态是见谁都一样的。这些人都不是买主。作为机构，收藏是系统的。真正的收藏家是懂摄影史的。陈逸飞、丁绍光在美国，也是因为哈默这样的人在成批的购买他们的作品。（李媚：心态应该是平和的，不能期待着某一天暴富。）我的作品有画册、有光盘，我们要很重视自己的文本。艺术市场有很多规律，重要的是要放平心态，等待大潮的检验。”

王福春说：“我的感触很深，（见面会）是最好的一次。建国50多年，我们摄影发展到今天是最好的。我们一直等到今天，终于等来了。20年的纪实摄影走到了一个高潮。正是展示的时候，国外来了，关注我们了。国内的有陈光俊。宋庄开展前已卖出作品。中国摄影的春天来了。中国摄影师的作品绝对是最好的。做好我们自己的事情，把作品做好，可能还需要自己的推销。（圈儿，希望进李媚的圈儿。）（见面会）虽然眼花缭乱，但是我很激动。高磊打片子的时候，连续三个月，整夜的不睡，我为他的敬业精神很感动。感谢《中国摄影》牵头，感谢惠普这个强大的后盾。”

7. 摄影家应该专职创作还是兼带推销自己？

这个问题在论坛现场引起了不小的争论。话题是从王彤的谈话引出来的。如上，王彤在谈话中说，“国外的摄影师一半的时间创作，另一半的时间在推销。推销自己很重要。”杨延康则直截了当的提出不太赞同王彤“要推销”。他说：“在路上，拍照片，我们可以活得简单一点。别人香车、美女，这是一种生活；但是为什么不可以吃碗面就去拍照呢？”而多数的摄影家和专家认为摄影家的工作不是推销，但并不否认和画廊、收藏机构建立联系甚至朋友关系很重要，并且认为是必须要做的。

王彤在随后的谈话中说忽然发现自己的一句话已经成了靶子，需要做一点解释，他说，“创作的时候当然是要专心搞创作，但是创作之外要推销。我很坦白，我就是要做国际化，就是要推销自己。必须清楚，创作的时候是需要全心的投入，那是艺术；但是进入市场后就必须要遵循商品规律。”

陈光俊说：“摄影师是弱势，如果让摄影师推销自己是可笑的事。那是画廊不够多，做得不够好。摄影师就是要做好自己的事。

“但是一个建议，现在是资讯时代，我们的摄影师还是要了解一下100年里做了什么。你现在做的在其中是什么位置。真正的权力是在西方或者说美国。摄影师不要盲目自大和盲目自卑。外国现在很注重变化中的中国。对自己的作品要在艺术上更上一层楼，有目的的略微关心一下国外的中心。托马斯说，有时候和艺术家之间并没有严格的合同。这让我很感动。‘诚信’，第一是人品，第二才是作品。作品不重要，人品重要。应该与艺术经济人多沟通，对推销自己的作品很好。”

8. 坚持自己还是随行就市？

这个问题似乎没有太多的争议，几乎所有的人都认为应该摄影家就应该坚持自己的选择。这里摘录了摄影师曾翰的观点。

曾翰说：“转变，参加见面会的人都会转变。但这个转变并非是“淘金”或者“一夜暴富”的机会。做什么定下来的，并不是别人说几句就可以改变的。否则是很难走下去的。要自信，这种自信是长期磨练的。（我的）忠告：钱，一定要警惕钱。中国的艺术市场已经开始变态。希望有宽松的环境，做自己想做的事，想拍什么就拍什么，但如你不推销自己，则很难得到这样的机会，中国摄影凝聚成一股力量，则在国外不会受到轻视。

“很多人默默的，用心做自己的事情。据说某地的艺术市场已经很发达。西方要什么东西，比如中国符号、性、暴力，那么就有一批人生产这些东西，获得了利益，又有很多人冲上来，这是很可怕的事情，不管拿了多少钱，这远远不是艺术。

“倒是80后的很多人，你别看他们外表怪异，吊儿郎当，但是很会遵循自己内心的原则。但是后续又有诱惑，就看他们如何做了。在市场诱惑巨大的情况下，困扰着我们，究竟要不要妥协。

“见面会很好，听到意见。也有人问我说：‘有的人说我的好有的人说我的不好，到底该听谁的’。我觉得要听自己的。我见了两三个人，有的人告诉我要注意细节，我觉得自己的确注意得不够，在创作中要注意。觉得这很好。但如果一夜暴富，那也很好，那我后续的工作就很好进行了。但不会在心里把它们的重要程度排一个序。”

做客论坛的专家、摄影家还谈及了中国摄影界的诸多问题，比如对艺术市场“中国热”的解析，大部分人认为是因为中国的发展快，变化快，一个变化中的中国正在引起世界的关注，因而她的艺术品也引起了国外收藏家的注意。当然，这也和中国摄影师自身的水平是分不开的。对摄影市场信息的传递，有人则认为国内的资讯和机会并不是少，而是局限在一个“圈儿”内，“圈儿”里的人能得到非常多的信息和机会，而“圈儿”外的人则处于信息盲点。这说明中国摄影市场的机制还没有建立起来。或者说目前中国摄影市场的“圈儿”就是国外的“机制”。此外，与会人士一致认为虽然不敢说这次见面会打破了这种圈子，但至少是原有的圈子已经打破了。

中国摄影的“无史可依”在论坛上成了一个突出的问题，专家认为建史要注重个案研究，目前中国摄影的个案研究是远远不够的。

最后，有必要提一下这个无论是在论坛现场还是在见面会上被感谢的次数最多的一位女士的讲话，她是中国惠普的李蓓女士。她说，“从开始筹备，就有很多人疑问HP有没有必要投入摄影界这样一个活动中来。后来全体同人一起研究，觉得有必要，而且是非常必要。所以最后还是决定做下来。因为这确实对中国摄影是好事。有很多人关心我们投入了多少，抱歉这个我们是保密的。但是我们的钱是攒出来的，从筹备开始就积极的从几条线上包括国外的一点点的筹措。此外，我们并不只是出钱拿钱，而且投入技术和人力。看到摄影师们平等介入（领号牌）见面会，我觉得世界是平等的，只要有才华就有机会展现。我们觉得是值得的。我自己代表不了惠普，但是如果我仍在惠普，我就看看能不能再多做点事。”

文/中国摄影家协会网 丁秀娟

图片提供/《中国摄影》杂志

相关信息:[2006北京影像专家见面会在京开幕](#)

[主办方四方代表为“2006北京影像专家见面会”剪彩](#)

[2006北京影像专家见面会主办方介绍](#)



想了解**摄影界**最新动态?

版权所有 中国摄影家协会

未经同意，不得转载、使用和链接本站内容，违者必究!!

Copyright (C) China Photographers Association All Rights Reserved