

关注我市文化市场发展现状系列报道 之一

编前语

近年来，随着人们生活水平的提高，市民对文化生活的需求越来越迫切。摄影冲印、书画文玩、网络服务、文化商演、图书阅览、文化娱乐等如雨后春笋般出现在市民身边。那么，我市文化市场发展状况如何？有哪些问题亟须引起重视？未来发展前景如何？从今日起，本报推出“我市文化市场发展现状”系列报道，记者将一一为您探寻答案。

胶卷时代落幕 冲印行业渐冷

相机、手机、平板电脑……随着数码技术的普及，能拍照的工具越来越多。不过，与此相反的是，冲洗店的数量却越来越少，冲洗纸质照片的人也越来越少。有人说，数码冲扩业在互联网的冲击下必然会遭淘汰。也有人说，淘汰的是陈旧理念，留下的是多彩的服务。那么，我市摄影冲印市场现状如何？近日，记者对此进行了调查。

□文/图 本报记者 王海防



在数码摄影时代，传统胶片摄影依然是一些摄影爱好者的挚爱。

D 老行业焕发新生机

数码彩扩冲洗业受到了冲击是毋庸置疑的。互联网和大数据时代的到来，颠覆了传统行业的商业模式，这一趋势日渐明显，但是这个行业还会生存下去，因为有一定的市场。

面对这种惨淡的行情，不少冲洗行业的商家都开始转变经营思路，寻求生存之道。随着摄影市场的细化，拍婚纱照和儿童照的影楼优势越来越明显。不少冲洗店也抓住商机，开始做后期加工，专供婚纱摄影和儿童摄影市场。

11月5日，记者来到召陵区召陵镇一家婚纱摄影店看到，里面摆设的有各种样式的婚纱，但是记者并没有看到专业摄影棚。工作人员告诉记者，该店提供室内室外拍摄，他们与市区一些大型的婚纱摄影机构有联系。有专业的化妆、拍摄队伍。拍摄出来的效果不比市区的差。农村有资源，城市有技术。乡下、城市联手，共同发展的态势正在形成。

记者了解到，如今，南阳、焦作等地已经有走综合服务路子的器材销售团队。他们已经不再单单销售摄影器材，而是提供一系列高品质服务。比如，邀请专家为摄影爱好者授课，组织会员集体外拍，开办摄影沙龙等服务。器材销售在总的经营收入里只占很小一部分。不过有业内人士认为，漯河的数码彩扩、器材销售的人们，如果要迈出这一步需要很大的勇气，毕竟需要投资，况且盈利周期长。

胶卷、傻瓜相机、胶卷彩扩店……已经成为那个年代的回忆。数码相机的立拍立现，获取图像方便快捷；影像存储介质可重复使用，降低了拍摄成本；拍摄的可控性强，有利于摄影技术的提升等优势，降低了摄影的门槛。这些因素最终冲垮了传统胶片的产业链条。

对于冲印业的未来发展，有人认为这是夕阳产业，终究会被淘汰。但是也有人认为，只要有需求，就会有市场，照片冲洗行业就不会消失。重要的是经营者如何适应形势，丰富新的内容。好的创意，新的理念一定会让这个所谓的夕阳产业冲新焕发新的活力。

延伸阅读

昔日行业巨头今安在

柯达 2012年1月19日，美国伊士曼柯达公司宣布在纽约州申请破产保护。

最新消息显示，柯达将重点发展商业、包装和功能性印刷解决方案和企业服务，同时也相应启动了其市场领先的个性化影像及文档影像业务的销售流程。

富士 富士早就开始了多元化经营，如今“富士胶片”集团涉足数码相机、网上冲印、摄像产品、医疗产品、印刷产品、光电产品、化妆品多个领域。

乐凯 2012年9月5日发布公告，停止胶卷的生产，将转型光学材料制造。

柯尼卡 2006年1月19日，柯尼卡美能达正式宣布退出照相机及影像事业，不过柯尼卡美能达以幕后的身份为索尼生产机身及研发镜头。

胶卷及相纸于2007年3月31日停产，影像事业部亦在同年9月30日结束。至于复印机、传真机、激光打印机等商业器材及光学仪器则不受影响。

A 胶卷隐退 彩扩店骤减

市民张先生是一位摄影发烧友，“十一”假期，他带着家人到九寨沟旅游。回到家，他整理了一下手机里存储的照片，准备挑选几张冲洗成纸质相片留作纪念。但是他发现，市区有不少影楼，大多不能冲印照片。

随后，记者也走访了市区一些影楼发现，确实如张先生所遇到的情况。不过，还有个别彩扩店还在提供这项服务。

11月4日下午，记者将存有照片的SD卡拿到了市人民公园附近一家彩扩店，准备冲洗几张纸质照片。走进数码彩扩店，只见店内几乎没有顾客。几台电脑旁坐着两三位技术人员，用QQ与顾客交流，并根据顾客的要求修

改图片。

工作人员将记者SD卡中的照片移存到电脑里，并约定了取照片的时间。“现在直接来店内冲洗照片的人少了，都是通过互联网传照片。”工作人员说。如今，冲洗纸质照片的人大致分为几个群体：老年人，他们还是保留欣赏纸质照片的习惯；翻新老照片的人群，通过技术处理让老照片重新焕发光彩；照了婚纱照的小两口，因为纸质照片的规格、色彩等原因，他们需要留存纸质照片；还有就是给孩子照相的父母，为了记录孩子的生活轨迹，拍摄一些艺术照，将纸质照片装订成册来欣赏。

数码冲洗店负责人王永红告诉记者，这家

彩扩店已经经营了20多年。为适应数码科技的兴起，自2005年起，又斥资100多万元引进了一套数码冲洗设备。

王永红告诉记者，与传统彩扩冲印设备相比，传统冲扩多一道工序，那就是先要将胶卷冲洗出来。而在冲印环境上，两者基本相同。

店里上了数码彩扩后，胶卷彩扩的营业额并没有下降多少，但是仅仅过了一两年，业务量急剧下降，甚至到了赔本营业的地步，只好忍痛淘汰了传统冲洗胶片的彩扩设备。

据了解，当时市区彩扩业最红火时，仅冲洗店就不下20家。如今，市区只剩两三家冲洗店拥有数码冲洗设备。

B 拍照的多了 冲洗照片的少了

“当时真的没有想到传统摄影领域会被侵占这么快。”王永红说。15年前，他们不但有冲扩业务，而且还销售胶卷。如今，胶卷早已被撤下柜台。不过，如果有拿底片来洗照片的顾客，他们也接待，但是这种业务如今很少了。

随着相机和手机的普及，全民成了摄影师。按说照片的冲洗量是很大的，事实并非如此。“如今的业务少多了，还没有冲洗胶卷时的一半。”王永红对记者说，她分析认为有两个因素导致了这种情况的发生。首先，虽然买

相机的人多，但很多人并不到彩扩店来冲洗照片，而是存储到电脑里面欣赏。手机可以照相也可以保存，欣赏。而且还可以通过QQ、微信等互联网传播手段让更多人留存。

打印机的普及也对数码彩扩产生了不小的冲击。之前，用胶卷拍照，都要拿到彩扩店来冲洗，否则摄影者看不到照片效果。如今，很多单位和家庭都有了彩色打印机，如果要求不太苛刻，就用打印机打印照片，尤其是一些急用的证件照。“但是，有些打印机打印出来的照片保存时间短，这是一个弊端。”王永红

说。打印机的普及，让单位和家庭不来彩扩店就能打印纸质照片。

除了有以上两个原因，互联网的数字化传输，也对传统的冲印店产生了不小的冲击。网上冲印相比传统冲印店具有更多优势：首先，它没有营业时间限制，能随时在网上下单冲印；其次，可以送货上门，为消费者节省时间。另外，价格上也有一定优势。

当记者问她，彩扩业如此低迷，为啥还要坚持时，“自己喜欢，市场还有一定的需求。”王永红说。

C 冲洗照片 20年来没涨价

许多人还记得在20世纪80年代，照相机还是个奢侈品，个人很少购买相机。到了20世纪90年代末，随着数码相机的出现，立即在摄影器材市场上掀起了轩然大波，从而形成一道分水岭：传统照相器材和数码照相器材同时出现在商场和专营店。

与王永红只有一路之隔的王冬升也是市区经营摄影器材以及经营彩扩店的“元老”。1986年，王冬升看到了摄影这一行的商机，果断在市区建设路东段开了一家摄影器材商店，后来又购置了彩扩机。

20多年前，市区彩扩店冲洗一张5寸照片的价格大致是国产相纸0.45元，进口相纸0.5元，雇一名店员的工资在200元到300元之间。现在冲洗一张5寸照片价格还在0.5元，

店员的工资却至少要2000元至3000元。这充分反映了照片冲洗业的无奈之举，也反映出彩扩这一行的生存不易。

“当时一个小时能冲洗照片大概2000张，每天最少能冲洗两万张。”王冬升说，传统胶片冲洗的业务量是现在数码冲扩没法比拟的。

随着社会的发展和科技的进步，照相器材经历了从胶卷相机到数码相机，再到可以拍照的手机这样一个过程。“如今的手机像素也很高，可以当作相机使用。”王冬升说。相机的功能渐渐被手机代替这是一个趋势。如今，拿相机的除了摄影爱好者，剩下的就是公司、单位搞宣传的工作人员，普通家庭很少有人拿着相机在街头拍照。

在数码科技的冲击下，王冬升在20世纪

初，及时上了一台几十万元的数码冲扩设备。好景不长，数年后，业务量急剧下滑，他最终以2200元的价格把数码彩扩设备当废铁卖了。

“这个行业最终要走专业化的路子和服务的路子。”王冬升说。这个转型其实是很困难的，这要有很大的勇气。2000年之前，商场都有卖相机的专业柜台，如今踪影难寻。以前将商品摆在货架上供人们来挑选。你不要，有人要，因为市场很大。现在不同了，上淘宝、京东一搜，价格、功能一应俱全。付款后，就会送到家门口。与之相比，实体店有成本高等劣势。比如，在价格方面，都是很透明的。“在外地，一些之前销售摄影器材的商家，现在有的改行卖老年用品，有卖服装的，甚至还有一位学了手艺卖卤肉的。”王冬生笑着说。