

沙水兵： 一个引领当代艺术品投资风向的改革先锋

■ 本报记者 董秋彤

当下的中国,艺术品投资之风可用“如火如荼”来形容,不仅新闻里动辄就出现香港某某拍卖行拍出天价藏品的消息,就是各大电视台纷纷推出的鉴宝栏目,也不断撩拨着人们那颗时时想致富的神经。然而,艺术品市场鱼目混杂,除了极少数人能偶得真迹外,鲜有人能押中宝物,这不仅让众多投资者对“藏品”望而却步,也让大多数艺术品经营公司裹足不前,勉强度日的比比皆是。而在这一片怨声中,有一家却做得风生水起、独领风骚,不仅在短短两年内销售额突破5亿,且推出的艺术品档次之高之整齐,也令业界为之震惊——在竞争激烈的书画市场,这家公司是凭借什么可以脱颖而出的?带着种种疑问,记者走近了中艺财富文化艺术品投资管理中心有限公司和他的创始人——沙水兵。

敢于向自己开刀

2013年靠近年末的一天,坐落于北京朝阳区立水桥路北方明珠大厦1号楼5A层的中艺财富展示大厅内人声鼎沸,近500人参加了当天中艺财富举办的这场2013年第十八场拍卖会。此时,面对着兴奋的人群和场场爆满的场面,站在厅内一角的总裁沙水兵内心除了激动,更生出了几多感慨——曾几何时,这是他曾经梦寐以求的场面,让文化走入生活,让“群奋”带来财富。然而,当心愿变成现实的时候,他却再一次意识到,这不是他想要的发展模式,他的公司,必须以更加理性的姿态来发展,必须更加专注于既定的目标,在投资平台的打造上倾尽全力。

这已不是他第一次向自己开刀。

2009年,一向对“文化”抱有满腔热情且深信文化可以兴国的沙水兵,面对着自己经营了十几年却经常入不敷出的中艺财富也感到疑惑了:难道自己注定就要这么走下去?一场场画展办下去,求爷爷告奶奶不说,除去画家的出场费和活动经费,剩下的几乎只够员工的工资开支。就算每年马不停蹄地在全国办上二十几场书画笔会,到头来口袋里却也只是只有几万块钱。这样下去,公司不仅陷入恶性循环,也对不起“中艺财富”这几个字呀?

思前想后,沙水兵终于想明白了:国家不是在提倡创新精神吗?文化公司虽不像科技企业那样对创新有着极高的要求,但要想发展的好,同样需要改革创新,如果一味地按照固有模式周而复始,那公司不要说发展,就是维持下去都很难。为此,他决定打破以往单一的经营模式,借助金融和网络平台,走出一条中艺财富独特的财富之路。

彼时,金融业在中国已经成为炙手可热的一个领域,随着社会财富的日渐剧增,人们愈加重视投资理财。但囿于投资渠道的狭窄,大众可选择的余地并不多。此时,沙水兵看到了金融投资产品的优势,再联系到艺术品投资的高烧不退,他于是想,如果能搭建一个艺术品金融化的互动平台,将艺术品收藏与金融进行有机地结合,让投资者在收藏艺术品的同时又兼具增值保值的投资功能,岂不是一件两全其美的事吗?

沙水兵说干就干,决定自主开发一种能够在网上交易的艺术品金融平台。他倾其所有,几乎停止了手上所有其它业务,带领员工没日没夜的干了起来。然而,计算机程序设计本身是一个对专业性要求很高的工作,加之又牵扯金融支付,面对一个搞了一辈子文化的人,开发难度可想而知。一年后,沙水兵似乎到了山穷水尽的地步。

“那段日子可真难啊!”回忆起当初,已年过六十的老沙如今依然难掩唏嘘之情,“那时候口袋里可真是一分钱都没有了,我的司机联合了七八个人,为了跟我拖欠的工资,带人把我逼到屋里,说不给钱就把车开走。没办法,我只得跟他们签了一个为期3天的保证书,答应出去后立刻借13万块钱给他们。那时已是临近‘五一’,我出来后厚着脸皮跟老家的一个朋友说了,也是我平时不计付出,关键时刻,朋友二话不说就答应第二天打钱给我。你不知道,那一天时间有多难熬,毕竟心里没底呀。第二天朋友按时打钱过来,我别提有多高兴了,赶紧让会计将钱分给了那几个人,谁料想,其他的一些员工听说后也纷纷赶过来要工资。我又没辙了,只好硬着头皮再给另外的一个朋友打电话,在得知我是因为开发新模式而陷入困境后,朋友不仅自己拿出了一部分钱,甚至还鼓励身边的领导也自掏腰包支持了我一把,让我顺利渡过了难关。”

风雨发展路

“那件事以后,我真是感慨万分,带着剩余的2万元钱和身边仅剩的七名员工,进山狠狠地搓了一顿。我不怪那些离开的员工,但是我更加珍惜那些留下来跟我一起奋斗的员工。也就是在那年的春节过后,我的事业开始有些转机,先是江苏常熟三位好朋友支持了我200万的技术开发资金,后来又很顺利地找到了专业的技术研发团队。经过前后近三年的技术开发,我们的产品平台终于在2012年正式上线。”沙水兵如是说。

是的,正是源于沙水兵的勇于自我改变与创新,中艺财富才能够在经历了十几年的商海沉浮后获得新生,迎来了国家文化产业大发展的机遇。也正是由于此,中艺财富才能够在政策的东风下一改以往的颓势,一跃成为中国当前最好的艺术品线上线下互动交易平台。

2012年9月的一天,北京中艺美术馆画展大厅内,中艺财富“4+1”艺术品投资新模式正式上线。李振君、李建设、秦龙三位上市艺术家价值500多万的艺术品当场被认购一空。所谓“4+1”艺术品投资新模式,即由“选择提货、委托保管、参加交易、享受分红”四个服务体系和“有假包赔”一个服务标准组成。投资人在“中艺财富投资管理平台”上认购艺术家的艺术品后,可以提取作品自己收藏和处置,也可以委托“平台”保管,这样不仅可以免去个人保管的麻烦以及更加安全,也可以坐等升值,实现收藏和投资的双重效果。此外,投资人还可以参加交易并享受分红,其被委托保管的艺术品,不仅可以通过“平台”进行挂牌即时交易,享受流动性溢价带来的投资收益,解决收藏品变现难的瓶颈,还可以享受每年一次的分红。而所有的这一切,中艺财富都给出



沙水兵
中艺财富创始人

“中艺财富”创始人,江苏启东人,1954年出生。多年乡村教师职业生涯。1981年下海经商,创办过食品厂,罐头厂。1986年起一直担任县乡二级新闻通讯报道员,1989年被《中国食品质量报》海选进京正式成为新闻记者,曾在多家国家级报纸、杂志社担任过社长、总编等职,发起、策划、承办过数十个引领企业、行业、文化发展的“中国企业文化论坛”、“中国房地产文化论坛”等全国性大型活动及连续八届的“中国十大文化企业”、“中国十大企业文化领袖”大型评选活动,为中国企业发展、行业繁荣、文化建设留下过浓墨色彩。曾被聘任过多级政府的区域经济、城市文化的顾问。

现担任香港特别行政区文学艺术界联合会副主席,是国内著名的社会活动家、企业文化研究专家,文化项目咨询、策划专家,文化底蕴深厚,社会阅历丰富,意识理念前卫,人脉关系广泛。

了一个最基本也是最重要的条件,那就是如假包赔。

众所周知,在艺术品投资领域,最令人头疼的就是买到赝品,投资者成百上千万的投资进去,换来的却往往是一张临摹的作品,这是造成艺术品投资市场虚假繁荣的首要因素,也是妨碍市场健康发展的绊脚石。如今,中艺财富一脚踢开了这个绊脚石,加之有四大服务体系做平台,因此“4+1”艺术品投资新模式一经推出,投资者一时间趋之若鹜不说,业内专家也给予了高度评价。

北京大学民营经济研究院副院长刘伟认为,在艺术领域,当务之急是必须有一个新的艺术品投资模式来引领艺术品健康有序发展,中艺财富的“4+1”模式,继承了传统的书画收藏方式,将电子商务、中国文化产业、艺术品投资相结合,为“养在深闺无人识”的艺术品走向广大的普通民众插上了翅膀。中华社会文化发展基金会副秘书长肖清波和北京大学文化产业研究院教授、博士生导师皇甫晓涛也一致认为中艺财富推出全新的组合投资艺术品模式是一个重大创新,是书画艺术界的一件大事,发展前景十分广阔。

而事实也印证了专家的观点,据沙水兵介绍,经过近两年的运营,如今的中艺财富书画金融产品每月的销售额就超过3000万元人民币,不仅在北京朝阳、顺义设有两个分部,在福建武夷山、江苏无锡、南通等地还设有多个办事处和分公司,仅资本产品的销售团队就超过200多人,预计今年平台营业额可达到5亿元以上。

开辟独特创新模式

从一家负资产公司到一家销售突破5亿元的文化企业,中艺财富在短短两年间所发生的变化不能不让人叹服创新的力量,在全面完成资讯、投资、拍卖、商城等四大互动平台的构建后,这家公司目前已经在艺术品投资领域显现出一家独大的发展趋势。

沙水兵表示,“中艺财富之所以能够取得目前的成功,奥妙正是在于我们将传统的投资收藏与金融资本进行了结合。目前的我国艺术品投资市场,由于缺乏规范的监督与鉴定机制,艺术品交易不得不沦为由少数人操控的金钱游戏,艺术品的收藏门槛拉升至普通人甚至是中层人士都难以企及的高度,加之当前收藏艺术品就等于投资的观念的日益盛行,更是将艺术品推到了曲高和寡的尴尬境地。换言之,面对艺术品资本化的时代潮流,除拍卖、基金、信托少数人玩的、属于那种‘阳春白雪’的投资方式以外,我国还缺少一种为广大企业家和普通投资者都能接受的投资方式。随着文化产业的地位越来越高,我们艺术品资本化的思路也越来越清晰,经过不断地完善,中艺财富第二代改进型艺术品投资模式已经出台:这就是今天我们正在实施推广的‘交易型艺术品投资模式’和‘增值型艺术品投资模式’。”

据介绍,以上两种投资模式,以其精准的目标定位,服务于广大的企业家和普通的投资者,投资门槛低、投资平台宽,投资收益稳,是一款抗通胀、低风险、稳收益的大众化艺术品投资产品。目的在于先通过金融资本让投资者尝到甜头,再逐步引导投资者向传统收藏转化。目前,中艺财富的投资客户的比例是:80%的投资者是为了投资收益;10%的投资者是为了投资收藏;10%的投资者是为了使用消费。而他们的目标则是:经过对上市艺术家广泛地宣传推广和依托整个社会文化的繁荣发展,最终达到33%的投资客户是为了投资收益;33%的投资客户是为了投资收藏;33%的投资客户是为了使用消费。

沙水兵认为,“中艺财富的经营模式表面上看来十分简单,就是第一,把答应投资者的增值收益部分按月返还给他们;第二,投资者如无收藏意向,随时无理由原价收回产品。但事实上,这两句话说起来容易做起来难。首先,公司发售的所有产品都必须具有过硬的保值增值功能,譬如目前我们发售的书画艺术品,都是省级美协主席、副主席身份以上的艺术家作品,或者是国内最具升值潜力、目前在市场上十分流通的艺术家作品。其次,公司必须具备强大的经济实力,因为艺术品的升值是以年限计算的,公司必须有大量的资金囤积书画。再有,需要有一支服务一流的团队,这支团队既要有产品开发的一流经验,又要有产品营销及售后服务的一流经验。而具备了以上这些条件,那还只是基本条件,真正把投资者从房地产、股票投资引向艺术品投资还真不是件容易的事。毕竟,艺术品不是一件衣服一双鞋,很多人还是不识庐山真面目的。”

尽管如此,沙水兵却依然认为中艺财富已经具备了在艺术品金融化方面的优势。
(下转第二十二版)



中艺财富珠宝玉器展厅