

沙水兵:致力于把艺术品变成财富的企业家

本报记者 朱晨辉

屈指算来,中艺财富公司总裁沙水兵从离开新闻界到进入文化产业领域,已经有十余年光景。而在刚刚结束不久的2017年艺术品交易创新研讨会上,沙水兵在发言中重点讲了两个问题,一个是中艺财富的艺术品交易创新模式,还有一个是中艺财富下一步准备实施的艺术品电子交易创新模式。这两个模式也是沙水兵领导的中艺财富今年工作的重中之重。



中艺财富创始人沙水兵(左一)与出席艺术品交易创新研讨会的领导嘉宾周文彰(左二)、彭中天(右二)、梅松(右一)交流

艺术品电子交易有望成为下一个风口

目前,在“互联网+文化+金融”这一大趋势的推动下,文化与相关产业的融合发展能力在迅速提升,资源资产化、资产金融化、资产证券化成为发展的必然趋势。沙水兵从2009年就开始热衷于开发互联网艺术品电子交易模式,迄今已有七八个年头,但一直找不到一条切实可行、行之有效,并且合法合规的路子来。“其实七八年前和我公司同时代开发艺术品电子交易的还有天津文交所、泰山文交所、北京的汉唐文交所等,其中天津文交所规模最大,该所最多的时候一天注册会员100多个,每个会员交纳注册资金100万元,一张天津美院白庚延教授的作品从几万元炒到一个多亿,产生了严重的经济泡沫,被国务院38号文件叫停,我称它为第一代。一两年后,南京文交所推出了邮币卡交易,最高峰日交易量达80多亿,一张几分钱的邮票炒到几千元,甚至几万元;现在还有的文交所把艺术作品制成数码版画,一张原作复制20万张至60万张数码版画,通过电子盘进行交易。”对于那段记忆犹新的沙水兵认为,随着我国艺术金融创新的发展,特别是基于“平台+互联网”这一交易模式的创新,对艺术版权市场的带动作用不可小觑。非常看好平台化公开交易的他表示:“它把不同类型的艺术家及其作品进行授权并衍生复制,形成标准化的交易标的物。由于平台化交易是一个公开交易市场,交易的规模大、影响力大,极大地引起了艺术家及参与者对艺术版权、艺术版权市场、艺术版权消费的关注。”

沙水兵最后说:“中艺财富经过十多年的积淀,具备了创建第三代电子交易模式的所有条件。2011年,天津文交所被国家38号文件叫停后,我们开始新的艺术品交易模式的探索和研究。经过几个月研究探索,最终决定采取符合书画传统惯例的以平尺计量进行线上交易的模式,每一最小单位交易的作品均有实物书画与之对应。线上交易形成艺术家指数,收藏投资人可按各自实际需求交易或定制个性化需求的作品并实现实物交收,艺术家的价值由市场来决定。确定思路后,马上通知深圳金证公司为我们修改电子交易软件。但软件开发完后,我们迄今也没上线,也没去申办文交所,因为我们认为时机尚未成熟。当看到政协委员联名提案时,我的眼前豁然开朗,我知道第三代艺术品交易创新模式的出现已经为时不远了,中艺财富已经建立起一个严谨的运行机制和一套完整的产业链。”

中央电视台节目主持人栗忠民曾经在专题节目中介绍沙水兵时说,“他用20年时间,打造了一个文化企业王国”。沙水兵自己谦虚地认为这句话言过其实了,用他一句真实的心里话来说就是:“我用近20年时间在北京终于建成了一个家,一个文化之家。”

二十年磨一剑,打造出完整的艺术品产业链

俗话说,十年磨一剑!但沙水兵浸淫书画领域的这一剑,已经磨了近20年。一路走来,沙水兵可谓甘苦自知。刚开始他走的是小商小贩道路,有多少钱做多少生意,钱少买便宜的画,卖给小企业、小收藏家,靠的就是一个诚信。这些人中的大部分人不画画,就是图个便宜没假货,买得放心。对于现在一张画能卖个千八百万的,对沙水兵来说简直像天方夜谭一般。到今天,沙水兵麾下的平台已经聚集了来自全国四面八方、四万多收藏会员,这

其中有1300位是签约的知名书画家,而且不乏在各省市美协曾担任或者现任的领导。

据记者统计,在这1300位知名书画家中,担任过历届中国美协主席、副主席的有128人,担任过各省历届美协主席、副主席的有112人。全国美协会员级以上的有1032人。目前,中艺财富在全国有40多家画院分院,六个大型艺术品商城,书画经纪人有2500多个,收藏当代美术名家近30年的4万多幅作品,价值在50亿元人民币左右。这50亿元还

是收购时的价格,不算目前的市值。此外,中艺财富收藏的珠宝玉器价值25亿元人民币左右。用户也从买几千元一张的画发展到能买几万、几十万甚至几百万元一张画的境界。

沙水兵向记者表示:“我们做的主要是书画经营,而且是阿里巴巴式的经营。经过近20年的摸索、积累和努力,中艺财富已经打造了一个完整的艺术品产业链,我们把它叫做中艺财富式的艺术品‘1+3’交易创新模式。围绕这个模式,我们设立了5个公

司,分别是中艺财富画院有限公司,中艺财富艺术品商城有限公司,中艺财富(北京)电子商务有限公司,中艺财富(北京)拍卖有限公司,北京中艺财富酒文化有限公司。形成了四个产业形态,即1个艺术品电子商务综合服务平台,1个国际一流的数码版画中心,1个与贵州赖贵山酒业有限公司合作的文化酒基地,1个正在建设中的、占地400多亩,集文化、艺术、科普、参观、游玩、购物、餐饮、住宿、休闲为一体的大生中艺小镇。”

一个众筹+三个服务构成“1+3”创新模式

2013年,第一代众筹在国内兴起,一些企业引进众筹这一新概念,开始在传统商品领域试行,但作为舶来品的众筹一直处于夹生、混沌状态,其经营规模很小,运行也很不规范。2014年下半年,以垂直领域专业众筹为特征的第二代众筹获得成功,这种众筹模式,本质上是针对群体募集创业资金的众筹模式,如前几年被冠以中国式众筹典范的“北大1898咖啡馆”、“金融客咖啡”和“经心书院”等,这些众筹项目,将

未来发展所需的资源提前锁定为股东,增强股东在过程中的参与感、归属感,使其不再简单地扮演客人的角色,而是主动地将自有资源向众筹项目集聚。用沙水兵的话说就是,“简单地说,就是大家凑同等的份子钱开个咖啡馆,没有固定回报收益,大家所投资的本钱消费完了,这个众筹的店也就关门了。所以,在当下中国,一谈众筹,就马上有人说,众筹是不能承诺有收益、有回报的,似乎中国式的众筹只是用于慈善做好

事而已。其实投资就是为了收益,这是企业存在的价值所在和经济运行的客观规律,违背这个规律都是不可能持久的。我们中艺财富就是要对众筹项目重新定义,回归这个规律。”

中艺财富公司经过多年的探索,现在已初步形成了新的交易型众筹模式。这已经成为第三代艺术金融服务模式的成功范例。沙水兵说:“所谓交易型众筹,就是把与其公司签约的书画名家的作品打成资产包进行实物众筹,让广大的艺术品收藏爱好者投资认购。一个艺术家的资产包少则十几张,多则上百张,我们最多为一个画家两年发了5个资产包,共500多张画。为了给投资者更多的选择,我们按照国家《消费者权益保护法》,设了一个‘三包’条件,投资者在约定的‘三包’期内,可以将所购买的艺术品退给公司。因为艺术品有其稀缺性、增值性的特点,所以,对退还艺术品的投资者,公司除退还本金外,还给予约定的艺术品增值补偿金10%,从而让投资者共同享受艺术品增值的红利。有投资就有回报,这是天经地义的,任何投资都有回报,有了回报,就有了资本的

良性循环,这才真正符合市场经济规律。通过这种新的众筹模式,在艺术家与艺术品收藏爱好者之间建立了一个顺畅的桥梁,形成了一个全新的艺术品增值和流转机制,极大地扩容了艺术品交易市场。”

中艺财富实行的艺术品众筹模式,与之相配套的还有3个服务平台。一是互联网+艺术品交易服务平台。共有六个主题服务板块,即网上商城、网上拍卖、网上微购、网上淘宝、网上租赁、网上众筹。二是艺术衍生品销售服务平台。包括1个国际一流的名家书画数码版画中心,1个文化酒生产基地。三是艺术品商城服务平台。在北京、上海、南通、无锡、常州等大中城市建有6个大型艺术品商城。

中艺财富通过打造三个服务转化赢利平台来确保公司赢利的高比例增长,这也是中艺财富艺术品创新交易模式的魅力所在。沙水兵今年计划实现“四个”100,即增开互联网+艺术品体验馆100家、艺术品“1+3”交易创新体验馆100家、艺术衍生品专卖店100家、中艺财富文化酒代理商100家。



中艺财富出品的名家版画在装饰上具有同原作一样的效果