创

周刊

WEEKLY

生活因创新而美好

# 众筹方能解“众愁”

本报记者 董碧娟

悬浮Hi-Fi音响、全能插座、管家机器人、定位糖、可吸颜色的触控笔……在众筹网站上，每天都会有一拨新奇的创新产品亮相。其中，有的产品筹集金额已超过7000万元，支持人数超过35万。自2011年7月我国第一家众筹网站“点名时间”上线以来，淘宝众筹、京东众筹、天使汇、人人投、大家投等众筹网站纷纷快步发展，为更多创新创业者搭建了融资和展示的平台。

随着国家在开展股权众筹融资试点、鼓励众筹融资平台规范发展等方面的政策不断强化，众筹这个新事物日渐成为推动中国创新不可或缺的力量。它究竟如何解创新之愁，当前面临哪些问题和挑战？《经济日报》记者进行了调研采访。

▲ 深圳“创客”公司Ufactory的CEO邓世韬以桌面机械臂为项目进行众筹。 新华社记者 毛思倩摄

▶ 镭驰金控集团旗下的“企e融”股权众筹平台成立揭幕仪式在上海举行。 新华社记者 陈飞摄

## 充满可能的空间

众筹平台具有融资、创新试错、开拓市场、定位用户等多项功能

“我们的‘微蜜’‘只为她设计’等4个项目分别放在4个众筹平台上，目前共筹集到200多万元。”对匙悟科技CEO李一舟这位清华大学设计学博士来说，众筹是一个“标准动作”，“毕竟大多数科技创业团队缺乏市场推广能力，依靠众筹可以获得第一批用户的关注，其好处不仅仅是解决资金困难”。

科技部资源配置与管理司技术创新引导处（科技金融处）处长沈文京向《经济日报》记者分析了两种主要的众筹模式：一种是股权众筹，即投资者将获得一定比例的项目或者企业股权；另一种是奖励众筹，主要以商品或服务预售为主。股权众筹中，企业除了能获得资金支持外，还能得到一些增值服务，比如主要投资人经验、能力、项目管理水平等。奖励众筹投资门槛低、投资回报时间短，项目融资成功率高，易于激发创新者的热情。

提起今年10月份在淘宝上众筹成功，杭州好好开车科技有限公司CEO何崇中满面笑容。他们的智能驾驶安全云终端设备——那狗上线第一天，就筹集到100万元，后续加起来总共筹到160万元。他说：“产品受欢迎的程度远超我们的想象，给了我们很大信心。众筹在智能硬件创业上提供了很好的开放试错、提升改进的机会。众筹平台上的用户不会因为个别缺陷而拒绝尝试好产品，他们有着支持创业者试错和改进的包容。这种包容对创新非常重要。”

通过众筹，大众需求能非常直接地参与到产品改善中。当初，因为觉得现在大家手机流量都很多，何崇中团队认为他们的产品并不需要WiFi热点这个功能。但是众筹平台上的很多“粉丝”向他们提出了这项功能诉求，他们团队决定将此纳入后续产品开发中。“当然也有我们认为重要的功能，但用户觉得不重要。在众筹平台上跟用户直接交流，对产品改进升级以及用户定位有很好帮助。”何崇中说。

“相比传统的融资方式，众筹具有低门槛、多样性、依靠大众力量、注重创意等特征。”沈文京说，从实践看，股权众筹和奖励众筹比较适合科技创新创业。众筹实际上已经形成了市场化筛选机制，一个科技型小微企业或一个科技成果如果可以众筹获得起步资金，等于获得了一定程度的市场认可。

何崇中十分看好众筹平台对物联网尤其是智能硬件领域创新的激活力量。“原来很多创业以平台和服务业为主，现在逐渐从互联网转到物联网。物联网必须有智能硬件，而在智能硬件研发上需要有用户试用，需要在允许一定失败的环境下做市场压力测试，了解哪些市场才是真正的市场。在这些方面，众筹无疑是一个很好的空间。”何崇中说。

## 亟待明晰的边界

众筹面临股权众筹受现行法律制度制约未能充分释放潜力、众筹项目良莠不齐等问题

“股权众筹决定着众筹行业的未来。”沈文京说。世界银行发布的《发展中国家众筹发展潜力报告》指出，2025年全球众筹市场有望达到3000亿美元规模，中国市场将占500亿美元，其中约70%至80%的融资额将以股权众筹的方式实现。

然而，股权众筹却因缺乏清晰的法律和制度边界，尚未完全释放潜力。因为现行法律制约，股权众筹还没有法定或者明确的豁免，发展面临障碍。比如，当前法律对于非公众企业股东不得超过200人的规定，就不利于创业企业通过众筹直接融资。

边界的模糊，让不少投资人对众筹的态度十分谨慎。西科天使基金高级投资经理王建清告诉记者：“从当前环境看，众筹适合的创新领域和阶段是有限的。对于消费级或创意类的产品，众筹可以很好地发挥效用，让特定消费群体关注的产品项目尽快下线。但对于风险较大的早期投资及需要资金体量较大的一些项目，采用众筹方式还是会有一些制度规范上的障碍甚至风险。”

“我国现在的众筹和美国众筹平台Kickstarter非常不一样，更多像是一种预售。”李一舟说，消费者没有足够耐心和意愿去支持不够成熟的产品概念，绝大部分众筹成功的产品实际上在众筹前已经进入生产环节，并不是为了筹措生产资金而众筹。在他看来，当前我国众筹平台上，好项目仍然比较缺乏，存在一些“粗制滥造的、忽悠概念的产品，并且缺乏原始创新”。

在运营模式上，众筹平台也需要进一步明确细节。前段时间，“股权众筹第一案”——飞度网络科技有限公司诉诺米多餐饮管理公司合同纠纷一案备受关注。最终，飞度网络运营的股权众筹平台人人投胜诉。尽管人人投赢了官司，但也受到了法院方的告诫：应认真审视自身交易模式的设定，进一步自查规范经营行为，避免问题的发生。

目前，一些众筹平台也面临生存困境。据调查，截至今年上半年，24家众筹平台倒闭，其中有13家上线仅1年。很多众筹平台都在探索生存模式的过程中，离盈利尚有很大距离。这种艰难求生的状态必然制约众筹行业的潜力释放。

作为一名90后创业者，八度阳光科技有限公司创始人刘一锋对众筹十分关注，他们的一项太阳能产品即将开始众筹。这位年轻人呼吁：“在众筹中，单有好项目是不够的，还需要一个优化的整体环境。构建这种环境的基础就是应该通过法律的形式明确什么是众筹，让更多人清楚众筹的本质。尤其应该加强投资人对众筹的了解，使他们不受一些市场乱象的迷惑，带动他们的投资热情，更好地推动众筹发展。”

## 期待更深的探索

众筹发展需要以开放的视野、有力的法律规范、系统的思维来推动

美国在众筹领域的探索一直先人一步。美国在2012年颁布了乔布斯法，主要通过修改现行法律法规，放松了对众筹、小额公开发行的限制条件，调整了美国私人公司成为公众公司的门槛，将在册股东的数量从500人提高到2000人。目前，美国还涌现了一批专门为小型科学研究提供融资的众筹网站。

沈文京建议，我国应尽快出台促进众筹行业法制化、规范化发展和加强监管的政策措施，建立行业协会，制定行业标准，积极稳妥推进众筹试点工作。同时，应该研究修订《证券法》相关规定，提高非公众公司股东人数200人的上限要求，通过科学研究和分析确定符合我国国情的公众公司股东人数。

“建议高等院校、科研院所开展科研众筹融资试点，让科技人员能面向社会众筹募集研发资金，地方政府建立众筹资金支持与奖励。”沈文京对记者说，还可以结合企业技术创新，支持创新产品和技术难题众筹，企业可作为领投人，吸引社会优质资源创新，国家相关专项基金择优支持。

“对于中国创新创业大赛等权威比赛中的好项目，希望在众筹时能得到更多来自政府的支持。比如，可以在众筹平台上有专门的板块突出展示，这样既能提升众筹项目的整体质量，也方便更多人找到好项目。”何崇中建议。

李一舟说，政府可以联合有实力的制造业企业、电商平台给众筹更多扶持，有专业委员会来评审众筹项目和平台。众筹是一个国家创新和制造能力的横截面，需要在整个创新环境和制造业发展背景下系统推进。

“建议对众创空间和科技企业孵化器中的小微企业及创客，在规范制度的前提下，开展股权众筹和奖励众筹，按照其众筹融资额，中小企业创新基金可以与地方合作给予一定比例的小额财政补助。”沈文京说，同时还可以开展政府类、公益性、开放式众筹，即结合科技计划改革，针对社会公益性难点问题，由各级政府向社会公开征集解决方案，通过创新挑战大赛的方式遴选最佳方案和团队，公开项目实施过程、接受社会监督，政府视项目绩效给予阶段性奖励和成本补偿。

# 创新融资平台 拓展创梦空间

本报记者 周明阳

12月8日，由创业黑马集团主办的2015创业社群大会在北京拉开帷幕，为期两天的大会吸引了十余个国内知名投资机构和来自全国各地的约2000名创业者。黑马大赛的总决赛——“红牛纸牌屋”项目路演众筹秀是大会最重要的实战环节，现场完成从项目路演到对话投资人，再到找领投、现场发起众筹的全过程，上演了一场别开生面的“现场交易”。

“红牛纸牌屋”项目路演众筹秀的玩法别出心裁：先播放视频简单介绍创业项目，随后创业者完成为时三分钟的现场路演。全部项目路演结束后，创业者要回答来自主评委和领投人的连珠炮式的发问。主评委通过手中的扑克牌对项目进行打分，领投人则现场开出支票，用真金白银为创业项目提供支持，台下的跟投人现场刷卡跟投，整个投资过程公开透明。

入围决赛的项目分属不同领域，有聚焦医疗领域的超声肿瘤治疗仪，有专注家居软装设计的“美家团”，有打造生态农业全产业链的“森林雪猪”，有文化娱乐领域的“万有音乐系”，等等。虽然仍处于天使轮、pre-A轮或A轮融资阶段，这些项目已经初具规模，有着相对成熟的产品和盈利模式。

通过路演介绍人们不难发现，入围决赛的项目创始人在相关领域具有丰富经验和资源积累，绝非“头脑一热”，也不是“半路出家”，个别项目甚至脱胎于具有多年行业经验的成熟公司。美家团创始人佘达的人脉资源丰富，公司签约了数十位国内外优秀软装设计师，此前一直为全国排名前50的品牌地产企业提供样板间设计及实施服务。今年美家团获得了天使轮投资，开始将公司的主营业务转向服务每一个普通家庭。万有音乐系是聚橙网旗下的剧院级流行音乐live现场子品牌，而成立于2007年的聚橙网在25个城市拥有演出主办能力，至今主办超过1500场演出，观众累计超200万人次，实力雄厚。

入围决赛的项目都渗透了对全新商业模式的思考，体现了与互联网的深度融合。全国劳动模范郑召龙今年11月刚启动的“森林雪猪”项目构建了一个东北特色食材生态产业链，选择生长于零下25℃的森林放养黑猪为创业切入点，以众筹模式认购小黑猪，用户可以通过物联网和APP实时观察自己“认养”的小猪的生长过程。

经过现场的互动，在领投人认筹阶段，五个项目都获得了资本的青睐。美家团、万有音乐系等三个创业项目都获得99%以上比例的融资，万有音乐系的创业项目领投比例更是高达259%。大赛主评委之一、真格基金创始人徐小平表示，“红牛纸牌屋”的模式为创业者搭建了一个双向沟通的平台，不仅给创业者提供了透明、公正的融资渠道，同时也为资本市场带来了大有前景的投资项目。此外，徐小平还提醒创业者，在创业实践中，策略执行一定要快，“因为，你不快别人就有可能赶在你的前头。”徐小平强调。

在2015创业社群大会上，通过路演和问答环节，入围决赛的五个项目都得到了资本的青睐，拿到了来自领投人的投资。图为主评委之一、高原资本董事总经理涂鸿川正在点评创业项目。 本报记者 周明阳摄

执行主编 刘 佳
责任编辑 徐 达
美 编 高 妍
联系邮箱 jjrbczk@163.com

视界

# “双创”与众筹的“婚姻”需要经营

牛 莲

“当众筹牵起“双创”的手，要在帮助“双创”企业解决资金问题的同时，考虑如何让平台上的创业创新企业满足目标客群的需求、迎合消费升级的潮流。

有一句俗话，叫“钱不是万能的，但没有钱是万万不能的”。对于企业尤其初创企业而言，钱从哪儿来，始终是绕不过去的问题。众筹的出现解决了这个问题。当众筹牵起“双创”的手，便如同才子配佳人般火花无数，成就了一段美好姻缘。

当前，我国经济下行压力较大，初创企业希望通过直接和间接两种融资方式获得资金的路都不好走。一方面，没有抵押物、没有银行流水，绝大多数初创企业难以达到银行对企业放贷的条件；另一方面，资本市场的主体是具备相当规模的成熟企业，没有年报、没有信用数据的新成立的公司很难跨过条件门槛。于是，创意再好，点子再妙，不少初创企业却因没有资金支撑而难以施展拳脚。

有了互联网以后，初创企业可通过金融平台，让很多潜在投资者甚至目标客户群了解自己的创业项目，将一群素不相识的人聚在一起，然后从认同者那里获得融资。这就是众筹，它为初创企业提供了急需的资金，加速了互联网时代的金融“聚变”，也为与“双创”的结合奠定了基础。

婚姻生活难免磕磕碰碰，众筹与“双创”的婚姻也不例外。众筹方，希望投资的创新创业公司为自己带来收益，永远没有风险；“双创”方，希望众筹者一心一意，永远不要放手。然而，众筹存在跳票的风险，初创企业尤其科技型创业公司也有倒闭的可能，这都是市场行为，是再正常不过的事情。所以，与其死死抱在一起、消磨掉曾经的美好，不如静下心来想想怎样经营这段“婚姻”。

而经营好“婚姻”的第一步，就是要诚信。目前，投资者对众筹的热情有增无减，但我国的征信体系尚不完善，众筹平台虽然投入不少资金进行风险控制，但在用户甄别、需求匹配和信息安全领域还面临着比较严峻的挑战。为此，应尽快健全征信管理，开放信息共享平台，促进民间金融机构有效接入央行征信体系，方便其查询个人征信报告、工商税务明细、产权纠纷等问题，基本掌握有融资需求的“双创”企业的状况。唯有如此，当众筹平台锁定了某一个“双创”目标的时候，心里才不会有那根怀疑的刺。

对众筹方来说，“用心”也很重要，这个用心就是要更好地满足“双创”企业及其目标客户群的需求。因为面对新一轮的消费升级，仅从项目发起方的角度去解释众筹的行为已经过时，众筹的含义有必要外延。在帮助“双创”企业解决资金问题的同时，众筹方更应考虑如何让平台上的创业创新企业满足目标客户群的需求、迎合消费升级的潮流。这就意味着，众筹方要更加精细、科学地对项目进行定位并适当开展分散投资。同时，也要根据风险偏好、风险承受能力和资金实力对投资者进行划分，对平台进行分层，让更多人能够参与众筹、参与“双创”。

当然，经营好一桩婚姻，还要去掉外部的一些枝丫。对众筹和“双创”来说，相关法律中关于非上市公司股东人数的限制是目前的一个障碍。我国公司法规定，非上市公司的股东不能超过200人。我国证券法第十条也明确指出，向不特定对象发行证券的，或向特定对象发行证券累计超过200人的，都算是公开发行证券。公开发行证券则必须通过证监会或国务院授权的部门核准，需要在交易所，遵循一系列规则去交易。虽然这样的规定是为了防止非法集资，初衷是好的，却忽视了互联网时代的创新速度，有些“一刀切”，需要根据市场发展情况及时修改完善。

总之，牵手不易，相处更难，“双创”与众筹的“婚姻”还需要好好经营。