

草根众筹引爆民间资本集聚热潮

我们一起来追梦

□本报记者 张洁

24小时，100万元！近期，一个名为“字里行间”的传统书店在众筹网站上演了一幕众筹“奇迹”，募集金额超出筹集目标1倍。

星星之火，已成燎原之势。随着阿里巴巴、京东、百度的相继介入，金融“种子”在互联网“沃土”上萌生的网络众筹这个新业态，正以火速蔓延。数据显示，今年上半年国内众筹领域发生融资事件1423起，募集资金总额达到1.88亿元，参与人数高达10.92万人。

不同于传统VC的投融资对象，众筹交易是直接面向消费者，在“聚光灯”下把产品由小众推向大众市场。

相比其他互联网金融形态，众筹的出现显得更务实。”启明创投董事长邝子平对新生的网络众筹模式十分推崇，它可以给整个创投业带来良性补充。”

然而，机遇的身后永远隐藏着不可忽视的风险，多数众筹机构资质欠缺、交易监管体系尚未构建、交易对手权利职能分配不均、相关法律法规不完善、责任追究机制缺乏等等，都是众筹模式在国内摸索成长过程中亟待解决的问题。

就算如此，草根众筹依然被外界寄予厚望。正如每一个萌生的新事物出现，都需要时间去犯错和成长，终究要经历狂欢与悲伤，不断自我完善并与社会融合。那么，我们所期待的成熟，它还会远吗？

草根众筹“萌萌哒”

不得不说，在互联网一统天下的时代，每个人都有近乎平等的机会实现英雄的梦想。而众筹，或许正是踏着七彩云朵，为了那些希望实现梦想的人们，身披金甲圣衣而来。

2009年，众筹网站Kickstarter在美国横空出世，网站一上线就迅速受到外界追捧，尤其是催生了智能腕表Pebble等诸多有趣的硬件产品后，Kickstarter和它所创造的众筹模式风靡了全球互联网圈。2011年，国内第一家众筹网站“点名时间”正式上线，此后一大批同类网站先后登场，众筹模式开始在国内落地生根，开枝散叶。

毕竟，一人拾柴火不旺，众人拾柴火焰高。

7月15日，国内众筹网站挂出一个名为“字里行间”的传统书店众筹项目，“让我们一起开书店，寻找属于字里行间的人”——就是这样一个“众里寻他千百度”的初衷，竟然创造了一个出版众筹行业的“奇迹”：24小时，成功众筹100余万元，远超预定50万元的项目筹集目标。

“这是一个奇迹，让我们认识了众筹的力量。”众筹网高级合伙人路佳瑄激动地表示，是众筹让有共同梦想的人走到了一起，开启了一条新的沟通渠道。

众筹“造梦”价值就在于它是一个放大镜和聚光灯，它为项目带来的不仅是资金的支持，还有把产品从小众推向大众消费市场所需要的原动力。不论是影视、动漫、出版、科技，甚至是农产品……只要是具有创意的想法，都开始在众筹网站上招募资金。往往那些在传统渠道得不到风投或者捐赠的

项目，在众筹平台上可以大放异彩。当然，其中噱头也不少。

研究数据显示，今年上半年国内众筹领域发生融资事件1423起，众筹募集资金总额达到1.88亿元，参与人数为10.92万人。而根据世界银行《发展中国家众筹发展潜力》报告，到2025年全球众筹市场规模将达到960亿美元，中国将成为全球最大的众筹市场，预计规模将达到460亿—500亿美元。

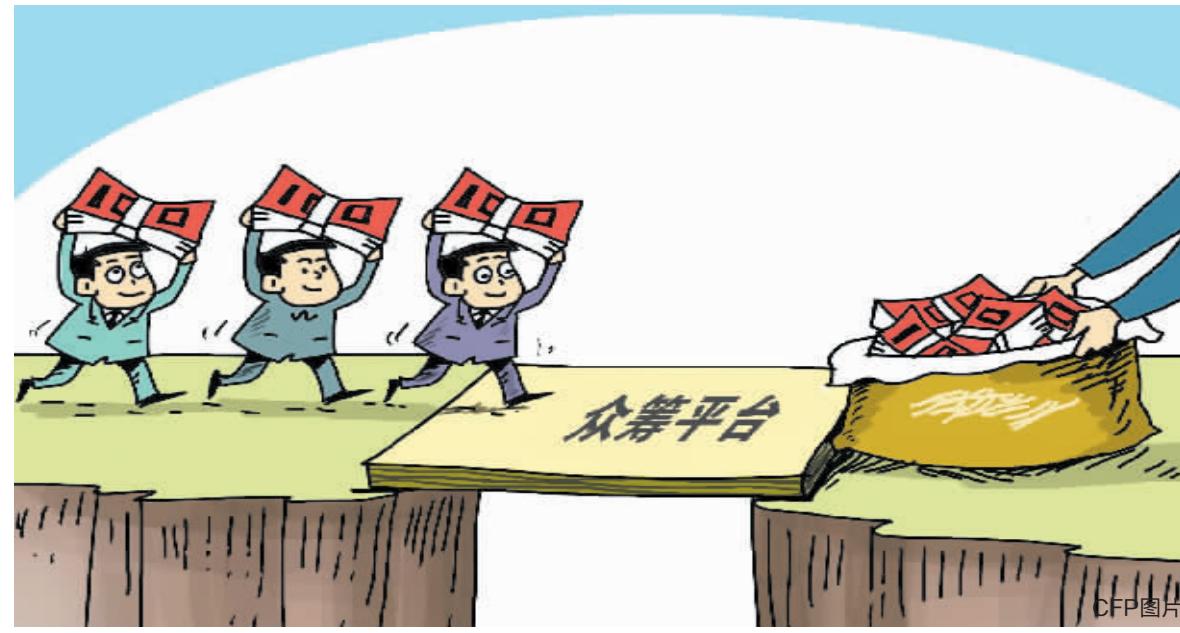
不过，梦想照进现实时，并不是所有都可以成真。

“不是所有人的梦想都可以实现。”众筹网有关负责人告诉记者，目前众筹网只支持已有产品需要完成生产或扩张产能步骤的资金筹措，对于投资者给予的回报仅限于实体产品或相关服务，投资者无法兑现股权和利润分红。

邝子平表示，众筹是针对某些产品给予的融资，这些产品都是直接面对消费者且新颖的产品，通过网络平台，在产品还没出来以前，找到最先“吃螃蟹”的客户。这个形态对微创业是非常好的帮助，对创投业也是一种良性补充，但本质上与VC做的事情还是大不一样。

“众筹更像是在购买预售产品。无论从专业度、风险控制以及融资体量上，和传统VC都存在较大差距。”易观国际互联网金融行业分析师李子川认为，众筹虽可以有效激活投融资市场，但由于目前监管存在空白，众筹机构还游走在“灰色边缘”，另外自身准入门槛、具体审核制度还不够清晰，诸多风险隐患也将逐渐暴露。

不过，众筹业在摸索前进中，市场潜力却早已被提前锁定。



众筹玩家“初体验”

众筹，的确看起来很美。

“当生产经营模式需要创新或再上一层楼时，众筹或许能为你插上一对想象的翅膀。”众筹网CEO孙宏生这样形容众筹交易。

2013年2月，网信金融集团旗下的众筹网正式上线，旨在为项目发起者提供募资、投资、孵化和运营综合众筹服务。

众筹平台解决项目资金的问题，孙宏生认为功能有四：第一，发现功能。如果项目有创意和市场前景，会引发很多人的兴趣和关注。第二，验证功能。对初创者来说，可以先放到众筹网上晒一晒，看看有多少人支持你的创意。第三，推广功能。通过天然的路演平台发起项目，不仅能充分展现和释放平台的推广价值，也为企业的品牌和理念宣传起到事半功倍的效果。第四，募资功能。在运营过程中，如果遇到了资金问题，想要募集一定的资金渡过难关，众筹平台也可帮助你更便捷地解决资金问题。

如此接地气的“草根众筹”，更是引得BAT相继涉足。

2014年3月，阿里巴巴宣布，其数字娱乐事业群将推出新一代“宝”产品——娱乐宝。据介绍，网民出资100元

即可投资热门影视作品，预期年化收益率7%的产品被业界视为众筹的先例。

此后，阿里巴巴接连推出两期“娱乐宝”来投资影视作品。首期“娱乐宝”4个投资项目共计78.5万份售罄，募集资金7300万元，投向《小时代3》；而预计二期的标的为5部电影。毋庸置疑，阿里巴巴的众筹参与模式也将“全民娱乐”推向高潮。

紧跟其后的百度金融，在2014年4月推出了“众筹”频道，频道以“百度钱包”为枢纽，以互联网技术为支撑，利用大数据、云平台、大流量和网民需求的精准定位，实现大众筹资，帮助项目发起方或创意方获得项目资金，解决中小企业融资难困局。公开资料显示，百度众筹由百度金融团队负责，属“百度钱包”旗下业务。

对此，百度百付宝总经理章政华公开表示：“此次推出百度众筹，主打集团作战，要抢占的是国内第一互联网众筹平台。”

近日，垂直电商大赢家京东商城也前来“凑份子”。2014年7月，京东产品众筹业务“凑份子”正式上线。据了解，京东“凑份子”的方式更近似众筹网等网

络平台提供的众筹服务，也就是投资人对众筹项目进行出资，从而获得相应的产品或服务。

“以京东凑份子为例，资金绑定的是京东支付公司，在京东众筹项目中，投资者相中哪个产品，点击确认，资金就会打入京东账户。若众筹成功，投资者会在规定期限内获得返还的产品或服务回报；若众筹不成功，那么投资者的钱会原封不动地还到原来的个人支付账户上。”李子川介绍，现在众筹平台的盈利方式，也是靠众筹成功后提取佣金的形式。

上述几大众筹网站多为奖励型众筹，国内目前还有股权众筹、捐赠性众筹等不同形式的平台数十家，和海外众筹搞得风声水起相比，国内众筹业还处在起步阶段。

华宝证券分析师赵恒珩坦言，一方面，社会对这一事物的认识仍然处于初级阶段；另一方面，众筹容易与涉嫌非法集资和《证券法》关于禁止公开发行证券的规定、监管制度缺失所引发的问题相关联。

不过，据报道，目前股权众筹有望纳入证监会的监管，这将有助于其健康发展。

众筹融资“新规则”

赵恒珩认为，众筹融资作为新兴网络融资方式，对传统融资是极好的补充，它可以主要服务于中小微企业，对于拓宽中小微企业融资渠道，促进资本形成，支持创新创业。

“但是，国内众筹交易环境不够健全，无论融资方还是投资者都应该不断加强预警意识。”中国人民大学金融与证券研究所常务副所长赵锡军提示风险。

京都律师事务所李律师告诉记者，“短时间内众筹在中国还没有出现爆发式增长，主要原因还是在法律的风险上。”

《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》第一条对非法集资进行了定义：（一）未经有关部门依法批准，擅自通过合法经营的刑事吸收资金；（二）通过媒体、推介会、传单、手机短信等途径向社会公开宣传；（三）承诺在一定期限内以货币、实物、股权等方式还本付息或者给付回报；（四）向社会公众即社

会不特定对象吸收资金。从国内众筹平台来看，除了捐赠制的众筹外，其他各类众筹平台都以现金、股权、实物等各方式对出资者给予回报，且均公开面对社会公众。从这个角度来看，众筹平台的运营模式与非法集资的构成要件相符合，具有法律风险。

所以，目前国内一些较大的众筹平台，多为奖励型众筹和股权众筹。对于商品众筹平台来说，由于是向不特定对象发出，一旦支持者接受并支付了资金，他将获得一份类似于商品预购订单，项目发起人与支持者之间形成商品购买合同关系，这样也有效规避了法律风险。

而对于争议最多的股权众筹，如天使会，则利用严格的游戏规则避开法律红线。如对投资者的收入设立高要求，通过审核后吸纳为会员，通过这一方式，将法律中提及的不特定个人变为特定个人，从而规避法律限制。

“不过，股权众筹行业在国内的发展尚处于早期阶段，对于初创企业意义非

凡，但是在具体操作实践上仍面临诸多挑战。”李子川说，截至目前，股权众筹行业成熟案例较少，行业阵营亦未形成规模。

另外，赵恒珩还提到，众筹的信用风险较高，目前成立一个众筹平台只需进行工商登记和网站备案，对于众筹项目的审核由众筹平台全权负责。所以平台本身并没有规范性，其信用风险可想而知。而资金汇集在一起后的资金池管理也是一大问题，谁来监管和制定资金用途，这都是在缺乏监管和法规下可能会出现问题的地方。

“不要小看区区千元的小额投资，如果投融资双方都用非常小心和谨慎的态度，重视风险，每个人都对投资项目和操作过程很关注，众筹的交易过程就会越来越规范。每个人都规范化了，那么交易环境就规范化了。”赵锡军中肯地说。