

为资金找项目 为项目筹钱筹人脉

“股权众筹平台”游走在十字路口

财经观察

■关注风口
上的宁波众筹系
列报道之五

上周，国内知名的众筹平台牛投网在宁波举行了一场现场众筹会，雄厚的产业基础以及充裕的民间资本，使得宁波成为了股权众筹巨头们青睐的热土。

有数据显示，目前全国共有各类众筹平台 230 多家，其中近一半是股权型众筹平台。随着证监会确定了对股权众筹平台的监管思路，行业的变革即将产生。业内人士认为，不论未来股权众筹平台将走向何方，为资金找项目，为项目筹钱筹人脉的作用都不会改变，它也将为宁波创新创业企业的发展添砖加瓦。

记者 孙美星



在 2015 “黑马大赛”上，牛投网现场路演众筹，15 分钟筹得 285 万元。

宁波成股权众筹行业热土

一个宁波企业的家庭净水项目，众筹目标 100 万元，15 分钟的现场众筹竟然筹到 285 万元的投资。10 月 14 日，全国首个社群股权融资平台——牛投网举行了登陆宁波后的第一场现场众筹会，远超目标的众筹成绩使得该网 CEO 郭海峰对平台在宁波的发展充满了信心。

“宁波制造业发达，民间也有大量资本。未来牛投网在宁波会致力于在科技创业公司和民间资本之间搭起一座桥梁。”郭海峰介绍，目前宁波地区已经有十几个项目等待上线牛投网融资，下月牛投网将在宁波举办第二场线下众筹会。

股权众筹，是指公司出让一定比例的股份，面向普通投资者，投资者通过出资入股公司，获得未来收益。

去年以来，各类股权众筹平台在全国快速增长。有统计数据表明，去年年底全国各类众筹平台的数量仅 140 家左

右，目前已经达到了 230 多家，包括股权类众筹平台、奖励类（产品类）众筹平台和公益类众筹平台，其中股权类众筹平台数量最多，达到 110 家左右。

今年 7 月在宁波上线试运营的首科众筹，是一家主推高科技创业众筹的垂直众筹平台。“我们拥有大量高科技项目资源，之所以落户宁波是为了能和宁波中小企业实现对接，帮助项目落地，也为中小企业转型升级找到出口。”首科众筹 COO 张柯峰说，制造业是国家经济的根本和命脉，宁波的中小企业投资高科技项目，还可以和自己的产业形成互动。

伯乐合投是宁波首个本土的股权众筹平台（互联网非公开股权融资平台）。“我们平台运行至今已经成功为十几个项目众筹，募集资金已超过 1300 万元。”该公司总经理陈世明介绍，平台主推互联网+的现代服务业项目，过去曾尝试过领投加跟投的融资模式，现在主要以合投的方式来众筹。

为企业筹钱筹人脉筹市场

人们俗称的股权众筹平台（互联网非公开股权融资平台），最大的作用是帮助小微创业创新项目成长。

“一些刚创业的小微企业，从银行贷不到款，很难吸引风投关注，众筹平台解决了项目和资金之间信息不对称的问题。”陈世明向记者介绍了伯乐合投众筹的一个案例：“去年宁波有一家初创企业，主要做出入境和高端家政服务，我们最后筹到了 100 万元获得了该公司 30% 的股份。由于我们的投资人圈子里不少都是宁波的创二代，这个企业在圈子还筹到了不少人脉和业务，成长很快。今年这个公司又一轮融资估值已经达到了 3000 万元，当时的 100 万元投资如今已经价值 900

万元。”陈世明说，这次众筹对于众筹企业来说，在平台上筹到了企业初创时急需的资金和人脉资源，对于投资人来说，1 年多时间投资额增长了 9 倍，实现了双赢的效果。

“股权众筹筹的不仅是钱，还有合作机会和资源。我们对投资人都有一定的要求，希望他最好从事的是和众筹项目关联的上下游产业，投资后彼此还能找到合作机会，给产业起到带动效应。”首科众筹 COO 张柯峰介绍，众筹平台的作用主要是帮助不懂互联网、没有资源，但坚守实业的传统产业创业者找到资金、技术支持。此外，让高科技项目找到快速落地的渠道。

投资风险大回报周期长

产生高收益的股权众筹看似美好，但其实风险也同样巨大。在众筹比较成熟的美国，众筹成功率也只有 30%。由于国内现有的股权类众筹平台成立时间最长的也不过一两年，目前通过众筹获利的投资案例是凤毛麟角。

“互联网私募股权融资属于一种高收益与高风险并存的投资模式，不是大众都能参与的。一般投资一家企业平均需要 5 年才能退出，目前随着国家多层次资本市场的逐步构建和完善，虽然退出渠道丰富了，但最快的退出周期也要 2-3 年。”牛投网 CEO 郭海峰介绍，股权众筹的退出方式包括所投资的企业进行 IPO、回购、股权转让、新三板上市等机会。

今年 8 月证监会明确了股权众筹的定义，使得目前绝大多数以“股权众筹”为名进行宣传的平台，实质上是“互联网非公开股权融资平台”。此后全国不少众筹平台都紧急更名，明确“私募”性质，这也说明在这些平台上投资并不适合大众参与。

实际上，目前正规的股权类众筹平台（互联网非公开股权融资平台）都只对注册用户开放，对投资人也设立了一定的门槛。如首科众筹对投资人设定的门槛是，金融资产达到 300 万元以上，最近 3 年的平均年收入达到 50 万元以上，投资人所从事的行业也最好和众筹的产业有关联。伯乐合投的投资人也有资产门槛，且主要是宁波的创二代团体。

控制风险是成败关键

“股权众筹不怕没市场，就怕投资人太疯狂。”业内人士曾这样描述股权众筹的现状。股权众筹这种新生事物，能够帮助小微企业走向成功，但如果一个项目的投资人超过 200 人，也可能触及非法集资的雷区。加上风险控制体系不完善，众筹企业信息披露简单粗糙，信用体系不健全，违约成本小等问题，目前股权众筹行业的发展正走在十字路口。

“目前证监会已经确定了股权众筹平台的监管思路，整个行业将产生重要的变革。”首科众筹 COO 张柯峰介绍，去年随着各类众筹平台数量的爆发式增长，刷单、虚高估值、欺诈等情况也开始出现，国家开始重视并着手监管众筹行业，避免众筹平台走 P2P 的老路。

从国外情况看，互联网众筹处于快速发展期。美国去年出台的相关法案，通过法律形式认定了众筹的合法性。但目前国内对众筹领域的法律监管仍处于空白状态。今年下半年以来，一直高歌猛进的股权类众筹平台增长势头突然放缓，已经有经营不善的众筹平台开始退出。

“未来互联网非公开股权融资平台的发展方向是细分和特色。”首科众筹 COO 张柯峰认为，加强风险控制是众筹平台成败关键，通过互联网沉淀的大数据建立起征信体系，可以让众筹项目的信息披露更加直观透明。

“小微创新创业企业发展遇到最大的难题，就是没有资产，不能得到间接融资，好的众筹平台不仅能够作为企业融资的平台，还能成为企业发展的孵化器。”宁波市金融研究院执行院长孙伍琴认为，众筹一词多次出现在政府工作报告中，充分说明了政府对未来众筹行业的发展相当期待，期待其破解小微企业的发展难题。

记者手记

众筹不是灰姑娘的水晶鞋

带着互联网基因的众筹，可以点燃梦想：几十个人合伙开咖啡馆，普通人也能圆老板梦；大学生研发的新产品上众筹网，引来启动资金和后续客户；企业用股份换资金和市场，圆了发展梦……种类众多、功能强大的众筹，就像放在太阳下的水晶，无论从哪个角度看都能折射出多面的光彩。

互联网让众筹不再是“高富帅”的专利，但众筹也不是灰姑娘的水晶鞋。借助互联网，众筹双方信息不对称的问题得以快速解决，但众筹能否成功还取决于很多因素。做项目众筹，要找对人，大家的劲要往一处使，股东们的分工必须明晰；做产品众筹，产品要够新、有创意，科技含量还要高，成品要和宣传的一样好；做股权众筹，项目背景和前景要分析清楚，对退出套现要有合理预估。

在互联网+的时代，众筹改变了传统的金融模式，为初创型企业的融资难提供了破解途径，也为普通民众增加了更多元化的增值渠道。虽然未来想通过众筹来筹钱、筹人脉、筹智慧，要学习和摸索的还有很多。但相信插上众筹的翅膀，宁波企业一定能腾飞在大众创业、万众创新的风口。



甬财通二维码
期待您的关注