

第 3 章

众筹开辟了融资新途径



本章要点

程序烦琐且高要求的银行贷款融资
鱼龙混杂的民间借贷
成本较高的典当融资
条件严格的企业债券融资
灵活开放的融资模式
有效分散融资的风险性

众筹投资的人数众多
众筹的广告作用
吸引潜在的长期支持者
融资成本较低
数据分析优势
信息展示优势



学习目标

众筹为企业开辟了一条新的融资途径，很大程度上解决了企业融资难及融资成本高的问题。本章将传统的融资方式与众筹融资进行对比介绍，从中可以看到众筹融资的低成本、灵活以及营销推广的特点。

知识要点	学习时间	学习难度
传统融资方式的局限性	25 分钟	★★
众筹融资的特点分析	60 分钟	★★★★
互联网融资与传统融资的比较	50 分钟	★★★★
众筹融资未来的发展模式分析	40 分钟	★★★

3.1

传统融资方式的局限性

银行贷款、民间借贷、资产典当等都属于传统的融资方式。不可否认的是，这些融资方式都具有其优势，能够不同程度地为企业解决资金周转的难题。但这些传统融资方式的局限性也不可忽视。

3.1.1 程序烦琐且高要求的银行贷款融资

对中小企业而言，向银行等金融机构申请贷款是传统概念上的主要融资方式。即大多数企业有了融资需求之后，首先想到的便是银行贷款融资。不可否认的是，银行贷款仍然是解决企业融资的一个重要渠道。但是，中小企业通常具有规模小、抗风险能力差、抵押物不足、经营活动不透明以及财务信息非公开性等缺点，使得商业银行的审查监督成本和潜在的收益严重不对称，而银行对于中小企业的风险情况缺乏行之有效的识别方法，从而大大降低了银行在中小企业贷款方面的积极性。因此，银行向中小企业贷款时往往都会有严格的标准和流程。而对中小企业来说，申请银行贷款会有如下劣势。

1. 高门槛性

首先，中小企业在银行进行贷款时门槛较高。银行为了控制贷款风险，往往对企业的资质、信誉、成长性等方面要求很高。具体的中小企业银行贷款申请条件如下。

- (1) 符合国家的产业、行业政策，不属于高污染、高耗能的小企业。
- (2) 企业在各家商业银行信誉状况良好，没有不良信用记录。
- (3) 具有工商行政管理部门核准登记且年检合格的营业执照，持有人民银行核发并正常年检的贷款卡。
- (4) 有必要的组织机构、经营管理制度和财务管理制度，有固定的经营场所且合法经营，产品有市场、有效益。
- (5) 具备履行合同、偿还债务的能力，还款意愿良好，无不良信用记录，信贷资产风险分类为正常类或非财务因素影响的关注类。
- (6) 企业经营者或实际控制人从业经历在 3 年以上，素质良好、无不良个人信用记录。

(7) 企业经营情况稳定, 成立年限原则上在 2 年(含)以上, 至少有一个及以上会计年度财务报告, 且连续两年销售收入增长、毛利润为正值。

(8) 符合建立与小企业业务相关的行业信贷政策。

(9) 能遵守国家金融法规政策及银行的有关规定。

(10) 在申请行开立基本结算账户或一般结算账户。

由此可见, 申请企业贷款的条件较为严格, 大多数中小企业并不完全具备以上条件。另外, 除了上述条件之外, 有的银行会要求抵押物, 但是中小企业往往并没有足够的抵押物来做抵押。这也是中小企业银行贷款失败的原因之一。

2. 申请银行贷款的资料繁杂

提交真实、完整的申请资料是银行贷款的重要步骤, 也是决定贷款审批效率的关键因素。而银行正式受理中小企业贷款申请的前提条件是中小企业准备齐全的申请资料。具体而言, 向银行申请贷款应准备下列基本材料。

(1) 营业执照正、副本复印件, 企业名称、营业地址(省、市、县)。

(2) 组织机构代码证正、副本复印件。

(3) 税务登记证、副本复印件。

(4) 开户许可证复印件。

(5) 贷款卡复印件及密码(或贷款卡查询结果复印件)。

(6) 法人代表身份证原件复印件、法人代表的工作履历(工作经历及所任职务)。

(7) 法人任职证明、法人简历、授权代理人的授权书及代理人身份证原件及复印件。

(8) 股权结构(股东姓名、股东占比)、企业注册资本、成立时间、企业净资产、总资产(万元)。

(9) 公司章程复印件、公司业务开展情况介绍(主要说明业务开展方式、结算方式及产品和技术质量上的竞争力)。

(10) 验资报告复印件、公司近 3 年经审计的财务报表(包括完整的附注)和近 3 个月的财务报表。

- (11) 房产面积、购入价值(万元)、房产位置(省、市、县、区)。
- (12) 最主要的设备名称、最主要的设备数量、最主要的存货名称、最主要的存货数量。
- (13) 应收账款(万元)。
- (14) 银行借款总额(万元)、其他借款总额(万元)。
- (15) 本次贷款总额(万元)、用途及项目的可行性报告。
- (16) 可以提供的担保方式(住宅抵押、商铺抵押、工业厂房、企业保证、存货质押、应收账款质押等的权属证明)拟提供的反担保措施。
- (17) 贷款申请书。
- (18) 企业决定申请贷款担保的股东会决议或合伙人会议决议。
- (19) 特殊行业生产经营许可证的原件和复印件。
- (20) 基本账户开户行。

3. 贷款程序复杂

相比其他的融资方式而言,银行贷款的程序较为复杂,通常需要经过四个步骤,包括提出贷款申请、银行受理审批、签订借款合同以及贷款发放,具体介绍如下。

贷款申请。首先需要向相关银行提出贷款的书面申请,到银行信贷科领取《贷款申请书》,并填写完整交回。申请书的内容包括贷款金额、贷款用途、偿还能力和还款方式。

银行受理审批。银行在接收到企业的贷款申请之后,便会对贷款申请进行审批。审批包括立项调查即调查人员确认审查目的,选定主要考察事项,制订并开始实施审查计划。然后进行信用评估,即调查人员根据贷款人的经济实力、资金结构、企业经营情况以及企业发展前景等因素确定贷款人的信用等级。之后便是可行性分析,调查人员对发现的问题探究原因,确认其贷款的可行性。接着对贷款做出综合判断,判断企业目前的状况以及中长期发展情况,提出意见,按照规定权限进行审批。最后进行贷前审查,通过直接调查、侧面调查等方式进行最后的贷前审查。

签订借款合同。如果银行对贷款申请进行审查后,认为其全部符合规定,并同意放贷,则会与贷款人签署《借贷合同》。

贷款发放。合同签署后,双方按照合同规定核实贷款。融资方即可根据合同办

理提款手续，提款时由融资方填写银行统一制定的提款凭证，然后到银行办理提款手续。

4. 借款期限短、金额小

大部分的中小企业需要短期借款，并且借款的金额较小。但是有的企业也需要战略性的、大数额的中长期借款，这时候中小企业很难像大企业一样获得期限长、额度大以及利率低的贷款，这严重制约了中小企业的发展。

虽然中小企业通过银行贷款融资会面临上述几个方面的问题，但是银行贷款的优势确实也是其他融资方式很难达到的，具体介绍如下。

(1) 贷款成本较低。相对于其他的融资工具而言，银行贷款是融资成本最低的一种方式。银行的贷款利率根据具体的情况而定，但是一般而言，企业贷款利率高于小企业贷款优惠利率。信用等级低的企业贷款利率可能高于信用等级高的企业贷款利率。中长期贷款利率高于短期借款利率。总的来说，银行贷款利率比较具有优势。

(2) 银行资金来源稳定。银行的资金实力雄厚，资金充足，资金来源也比较稳定。中小企业的贷款申请只要通过了银行的审查，与银行签订了贷款合同，同时满足了银行发放贷款的条件，银行总是能够及时稳定地向企业提供资金，满足企业的融资需求。

所以，虽然中小企业银行贷款融资存在很多方面的局限性，但是也有一定的优势，这就需要中小企业经营者以及创业者进行仔细衡量之后再决定是否使用。

3.1.2 鱼龙混杂的民间借贷

民间借贷指的是公民之间、公民与法人之间、公民与其他组织之间的借贷。只要双方当事人同意并表示真实即可认定有效，因借贷产生的抵押相应有效，但是利率不能超过人民银行规定的相关利率。民间借贷分为民间个人借贷活动和公民与金融机构之间的借贷。

民间借贷作为一种资源丰富、操作简单的融资方式，在很大程度上解决了银行信贷资金不足的情况。但是民间借贷的随意性及风险性容易造成诸多问题。下面来具体看看民间借贷所具有的特点。

(1) 受经济发展的影响，企业民间借贷以借入资金为主，形式简单。一般的办理流程是，借款人提出申请，借贷双方商定借款金额、利息和期限。谈妥后，双方签订借

款合同，贷款方式为信用贷款。民间借贷普遍，形式简单，以借据为主，借据上一般只简单说明借入人、借出人、金额、归还日期、利率等，无担保，仅凭信用。

(2) 利率高、时间短。企业民间融资利率与行业、借资对象、时间、自身信誉等有很大关系。总的来说，房地产建筑业民间融资利率较高，农林牧渔业民间融资利率较低，正规的民间融资中介机构融资利率较高，向企业内部员工融资利率较低。

(3) 企业民间融资主要用于流动资金周转。这说明企业通过民间融资主要是解决其短期资金不足的问题。

民间融资具有为追求高盈利而冒险或投机的一面，缺乏必要的法律约束，且随意性、隐蔽性较强，多数是私人交易行为，手续不规范，担保简单，更无跟踪监控机制，同时，受借款人还款能力、经营状况和不可预期因素影响较大，容易引发民间纠纷，影响区域金融秩序和社会的稳定。经过整理分析，民间借贷主要存在以下一些问题，如图 3-1 所示。

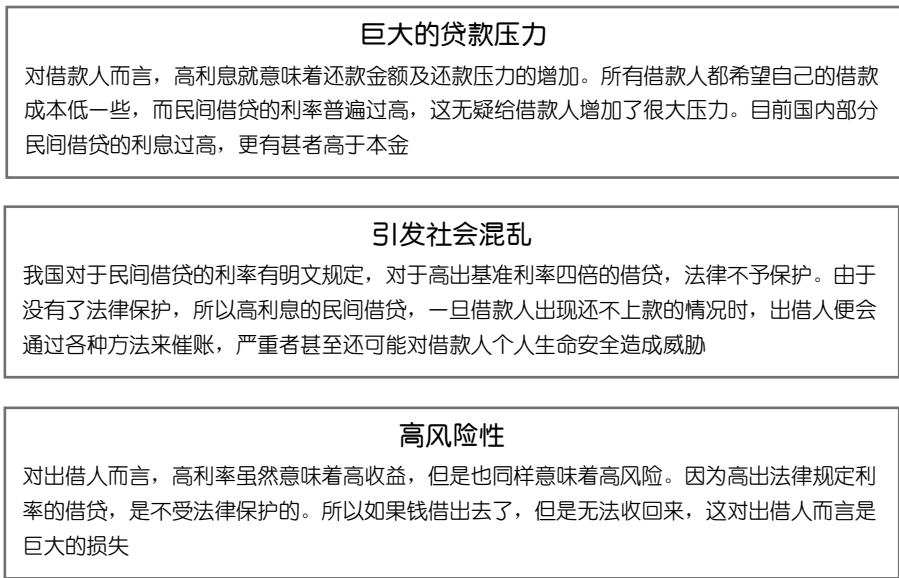


图 3-1

尤其需要引起注意的是，民间借贷容易引发社会混乱，追根究底在于民间借贷的高利率，那么高利贷又存在哪些严重的危害性呢？具体介绍如下。

(1) 造成社会治安混乱，增加社会不稳定因素。发放高利贷的人群中部分存在黑社会性质的组织。他们在催讨债务的过程中容易采取过激的行为来逼迫还债，造成人心

恐慌，危害社会稳定。

(2) 企业高利息借贷容易导致经营状况的恶化。民间借贷原本只是中小企业融资的一个有益补充形式，但是高利息的民间借贷实际上加重了企业的经营负担，使其增大财务支出，最终企业的利润却被高利贷所吞噬，甚至会使企业陷入破产的境地。而对于原本就不善经营的中小企业，因资金周转的需要，向社会高息吸款后，一旦经营不善，便会拖欠借款人的本息，导致大量的借款人催款闹事；倘若企业倒闭，借款人高额回报的美梦破碎，血本无归，便极易引发借款人集体上访事件。此时企业的巨额债务包袱就抛给了社会，抛给了政府，给社会留下严重的不稳定隐患。

(3) 破坏国家金融政策，扰乱国家宏观经济调控。金融市场的稳定是建立在资金供求关系的相对均衡上，而利率反映的正是资金的供求关系。如果民间高利息借贷发展壮大，其势必会在很大程度上影响资金供求关系，使资金供求矛盾日益扩大，严重扰乱金融秩序。高利贷在民间盛行，还会使中央银行不能准确地掌握社会经济活动的信息，从而削弱国家宏观调控功能，影响市场经济的快速发展。

3.1.3 成本较高的典当融资

典当融资指的是中小企业在短期资金需求中利用典当行救急的特点，以质押或抵押的方式，从典当行获得资金的一种快速、便捷的融资方式。而典当行作为国家特许从事放款业务的特殊融资机构，与作为主流融资渠道的银行相比，其市场定位主要在于为中小企业和个人解决短期需要，发挥辅助作用。

典当融资是目前比较受中小企业欢迎的一种融资方式，主要有以下几个原因。

当物的灵活性。典当行一般接受的抵押、质押的范围包括金银饰品、古玩珠宝、家用电器、机动车辆、生活生产资料、商品房产、有价证券等，这就为中小企业的融资提供了广阔的当物范围。

当期的灵活性。典当的期限最长可以是半年，在典当期限内当户可以提前赎回，经双方同意也可以续当。

当费的灵活性。典当的息率和费率在法定最高范围内灵活制定，往往要根据淡旺季、期限长短、资金供求状况、通货膨胀率的高低、当物风险大小及债权人与债务人的交流次数和关系来制定。

手续的灵活性。对一些明确无误、货真价实的当物，典当的手续十分简便，当物当场付款；对一些需要鉴定、试验的当物，典当行则会争取最快的速度来为

出当人解决问题。

尽管典当融资具有以上优势，受到中小企业的喜欢，但是典当的缺点——贷款成本较高，是中小企业不能忽视的。典当融资除了贷款的月利率之外，还需要缴纳高额的综合费用。其中，典当贷款的月利率按照人民银行公布的金融机构同档次贷款利率（可上浮 50%）执行。

综合费用是典当行的主要收入来源。典当行保管当物及评估鉴定等服务都会产生成本。在典当融资中，典当行承受的风险更大，这也构成了高综合费的合理性。综合费用通常由服务费、保管费、保险费、利息等要素综合构成。

根据《典当管理办法》的规定，典当综合费用由服务费、保管费以及保险费组成，由典当行遵照国家的政策和金融法规制定综合费率，在支付当金时一次性扣收。综合费率的规定如下。

- (1) 动产质押典当的月综合费率不得超过当金的 42%。
- (2) 房地产抵押典当的月综合费率不得超过当金的 27%。
- (3) 财产权利质押典当的月综合费率不得超过当金的 24%。
- (4) 当期不足 5 日的，按照 5 日收取相关费用。

案例陈述

魏女士在巢湖市经营着一家服装厂，春节是服装消费旺季，为抓住商机，亟须进一批面料，但手头资金周转不畅，她将自己的一套商品房典当出去，换回了 10 万元的现金。30 天后，厂里另一笔资金回笼，魏女士又把商品房从典当行“赎”了回来。这样，一个月支付了 3000 元的典当利息。

同样，如果在银行贷款 10 万元，贷期 1 个月，以年利率 4.86% 来计算，10 万元 1 个月应还利息为： $100\,000 \times (4.86\% / 12) = 405$ （元）。

根据案例可以看出，典当融资的成本相较于银行贷款而言较高，并且典当融资的特点主要是为企业救急。典当融资可以用手中闲置的物资、设备、房屋等资产，获取一定的资金，然后投入到生产经营中，将“死”物变成“活”钱，利用融资的时间差，获得经济效益。

相对于银行贷款来说，典当贷款具有手续简便、快捷、省时省力、不受贷款额度

限制等特点，所以典当融资更受中小企业、个体工商户及个人的欢迎。中小企业融资贷款具有周期短、频率高、额度小、需求急的特点，与典当行短期性、安全性、小额性、便捷性的特点十分吻合。

需要引起注意的是，一些中小企业本身的经营利润并不高，如果依赖于高成本的典当融资，将会面临很大的还款风险。典当融资只能够解决应急所需，而不能够满足生产和技术研发等资金需求。对于一些用于长期资产投资和投机的资金需求，还需要将成本因素考虑在内，不宜通过典当进行融资。

所以对中小企业融资而言，选择典当方式进行融资时需要谨慎，要结合企业的经营情况和偿还能力，计算典当的融资成本是否划算，切忌不顾后果地盲目操作，以免造成不可挽回的损失。

知识补充 | 典当金额的确定

一般而言，典当融资时典当行给出的物价为当下市场流通价的5~8成的资金。这其中就涉及确定当金的问题，因为典当是按照实际典当融资的金额进行收费的，所以典当的资金越多，那么收费也就越多。所以企业在进行典当时，需要根据实际的需要来确定典当的金额，这样才能避免典当的成本过高。例如，典当的房屋能够当300万元，但是企业仅仅需要200万元就够了，此时只需要当200万元就可以。这样到期赎回，房屋的价值并不会发生改变，也可以节省一大笔费用。

3.1.4 条件严格的企业债券融资

企业债券融资是指公司依照法定程序向债权人发行，约定在一定期限还本付息的有价证券，从而获取资金的一种融资方式。企业债券是一种债务契约，由非上市企业在银行间债券市场或交易所发行，其审批机关为国家发展和改革委员会。

国内企业的融资大多依赖银行贷款，直接融资较少，融资渠道较为单一，融资成本较高。企业债券拓宽了企业的融资渠道，其优势明显，具体有以下几点。

筹资的灵活性较强。

企业债券融资的期限相对较长。

当筹集的资金数量达到一定的规模时，融资成本较低。

企业债券融资对企业具有一定的广告宣传效应。

虽然企业债券融资相比其他的融资方式而言，有着明显的优势，但是并不是所有

企业都能够顺利发行企业债券的。企业在利用企业债券融资之前首先需要了解企业债券融资的过程，如图 3-2 所示。

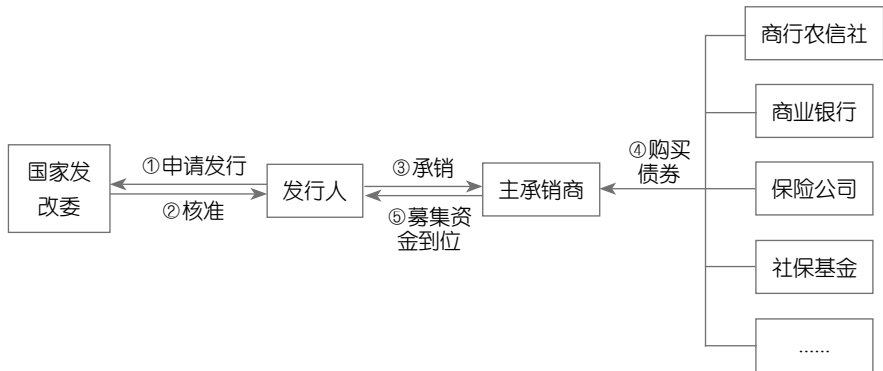


图 3-2

可以看到，企业要发行企业债券进行融资，首先需要向国家发改委提出申请，通过审核之后才能够发行债券。在进行申请之前，企业首先需要满足一般企业债券发行的要求，具体如下。

(1) 股份有限公司的净资产不低于人民币 3000 万元，有限责任公司和其他类型企业的净资产不低于人民币 6000 万元。

(2) 累计债券余额不超过企业净资产的 40%。

(3) 最近 3 年持续盈利，并且 3 年平均可分配利润（净利润）足以支付债券 1 年的利息。

(4) 筹集资金投向符合国家产业政策和行业发展方向，并且所需的相关手续齐全。用于固定资产投资项目的，应该符合固定资产投资项目资本金制度的要求，原则上累计发行额不得超过该项目总投资的 60%，用于收购产权（股权）的，比照该比例执行。用于调整债务结构的，不受该比例的限制，但是企业应该提供银行同意以贷还贷的证明。用于补充营运资金的，不能够超过发债总额的 20%。

(5) 债券利率由企业根据市场情况确定，但不能够超过国务院限定水平。

(6) 已发行企业债券或者其他债务未处于违约或者延迟支付本息的状态。

(7) 最近 3 年没有重大违法违规行。

(8) 前一次公开发行的债券已募足并未擅自改变前次企业债券募集资金的用途。

除了需要满足一般企业债券发行的要求之外，城投债还需要满足以下几个条件。

资产划定。政府办公楼、学校、公园、医院等公益性资产不得作为资本注入融资平台，已经划入的资产应予以剥离。

收入限制。城投类发债企业主营业务收入可以是土地出让金收入、因承担政府公益性项目建设获得的土地使用权出让收入返还和车辆通行费等专项收入，并且最近3年平均主营业务收入与补贴收入之比大于7/3。

用途限制。对于募集资金主要用于节能减排、生态环保、保障性住房、城市轨道交通、重大自然灾害重建以及其他国家产业政策鼓励发展领域项目建设的，可在同等条件下优先获得核准。保障性住房项目的土地为划拨用地，不得为出让地，如果招牌挂的地中有一部分用于保障房，其他为商业用地，则算作商业用地，严格把控募集资金投向房地产的开发项目。

211政策。省会及计划单列市每年可发2只，地级市可发1只，百强县可发1只。百强县不占所在市的名额，可每年单独发债。国家级经济开发区和国家级高新技术开发区每年可单独发债。

知识补充 | 城投债

城投债又称为“准市政债”，是地方投融资平台作为发行主体，公开发行的企业债券和中期票据，其主业多为地方基础设施建设或公益性项目。城投债是根据发行主体来界定的，涵盖了大部分企业债以及少部分的非金融企业债务融资工具。

从上述的企业债券发行条件可以看到，企业发行企业债券需要满足非常严格的申请条件，这对一般企业而言是非常困难的。除了申请的基本条件之外，企业还需要面临发行企业债券复杂的发行流程，具体如下。

(1) 企业做出发行债券融资的决定之后，就需要选定主承销商，拟定信用增级机制，选聘会计师事务所、律师事务所以及信用评级等中介机构。

(2) 会计师事务所进行会计报表审计，信用评级机构进行信用评级，主承销商制作发行材料，然后向国家发改委报送材料。

(3) 申报的材料需要人民银行和证监会会签，然后由国家发改委核准。

(4) 国家发改委核准之后，发行人在指定的媒体上刊登发行公告，然后由中央国债登记结算公司登记托管。

(5) 承销商销售债券。

(6) 承销商向发行人划拨所筹款项。

综上所述,可以看出企业发行债券融资限制条件严格,债券发行流程复杂。《公司法》规定,只有实力强、经济效益好的企业才能够采用债券融资方式进行融资,而大多数有融资需求的企业实际上并不能够满足要求。另外,公司采用发行债券的方式获得的融资金额不得超过公司的资产净值,这就使公司发行债券融资既不能金额过低,也筹措不到金额更大的资金。

3.2

众筹融资的特点分析

相较于传统融资方式的局限性,众筹融资的特点更为明显,如灵活性、低成本性、低风险性等。正是由于这些特点,众筹融资才受到越来越多融资企业的追捧。

3.2.1 灵活开放的融资模式

众筹融资的一个显著特点在于融资模式的灵活开放性。这种开放性体现在三个方面,分别是资金的灵活性、回报方式的灵活性和众筹方式的灵活性。下面分别进行具体介绍。

1. 资金的灵活性

众筹融资是一种全程利用互联网将融资方与投资方连接在一起的融资模式。这样的融资方式使得众筹形成了一个开放性的项目融资平台,资金来源于大众支持者。与传统的抵押融资等方式不同,众筹融资的对象更为草根化、平民化。项目发起者与项目支持者都没有年龄、职业、身份等诸多限制,能够获得资金也不再是以项目的商业价值为唯一标准。

项目发起者只需要把自己的项目进行充分展示,使更多的人能接触并获取到项目信息,让项目吸引更多的投资者和感兴趣的人,就可以获得项目启动的第一笔资金,解决创业者的燃眉之急。这样的灵活性的资金来源方式带给项目发起者多方面的收益,具体介绍如下。

得到筹集资金的同时,得到了来自投资者对项目的反馈信息,包括喜欢或不喜

欢，项目是否具有吸引力以及项目存在什么样的缺点等，这些是其他融资方式无法提供的。

由于众筹资金的灵活性，使得项目不得不面对更多不同年龄、不同职业以及不同需求的投资者，所以对项目发起者而言更容易准确地找到项目的目标人群以及明白目标人群对于项目的希望。

为了吸引不同的投资者，项目发起者不得不在众筹平台上对项目进行展示推广，这对项目而言能起到很好的宣传作用。

2. 回报方式的灵活性

众筹的回报方式多种多样，可以是项目相关的服务、产品、股权等，捐赠式众筹除外。丰富的回报方式给了投资者多重选择，增加了投资者投资的兴趣。对项目发起者而言，项目产品回报增加了项目的销售途径以及销售数量。服务性回报为项目聚集了人气，能够吸引大批消费者；债权型回报为项目投资者快速筹集资金。如图 3-3 所示为众筹中常见的几种回报方式，从中可以体会到众筹回报方式的灵活性。



图 3-3

3. 众筹方式的灵活性

与众筹回报方式对应的是众筹融资方式的灵活性。在众筹中，项目发起者发起众筹的方式也是灵活多样的，可以是奖励式众筹、股权式众筹或债权式众筹。众筹方式的多样性给了创业者更宽的选择空间。创业者可以根据企业或者项目的情况以及对资金的

需要程度选择适合的融资方式进行融资。

3.2.2 有效分散融资的风险性

对创业者而言，众筹融资的风险非常小。如果创业者到银行申请贷款，创业项目失败，银行会通过强制抵押的方式让创业者还清贷款，但众筹却不是。在股权式众筹中，如果创业项目失败，只需要付出一部分债权就可以了；在奖励式众筹中，如果众筹失败，资金退还给投资者，创业者不会有损失的。

在众筹中，众筹筹集的资金来源于大众，同时也就意味着将项目的风险进行了有效的分散，分散给了参与项目众筹的投资者，从而降低了项目发起者的风险。事实上，很多时候，创业者可能并不是没有资金去支持一个项目的研发或生产，但是他们依然会选择众筹的方式，究其根本，主要有以下两点原因。

（1）分散项目风险。随着众筹的兴起，越来越多的项目发起人了解到了众筹分散融资风险的特点，所以也愿意通过众筹的方式将风险分散给广大投资者。

（2）测试市场反应。创业者发起众筹的另一个原因在于测试市场反应，可以通过投资者对于项目的反应，测试项目在市场未来的一个盈利情况。

案例陈述

博本 MN-C200 迷你主机是一台支持用手机控制的主机。经过软件工程师的测试和匹配，为 MN-C200 新增了一个实用功能，只要用手机下载提供的“远程控制”APP，就可以实现用手机当鼠标、键盘使用，还支持语音输入，从而释放双手。产品详情如图 3-4 所示。



图 3-4

产品在众筹平台上线之后得到了广大网友的关注,14天的时间就完成了融资目标。到项目结束时,一共筹集资金1 723 055元,得到了2026名支持者的支持。

可以看到案例中的众筹项目除了快速筹集到项目生产运营的资金之外,更为重要的是项目在短时间之内得到了2026名支持者的支持,明确了产品在市场上潜藏的商业价值以及未来的商业利益。

对企业运营者而言,这样的融资方式能够降低其企业运营风险。如果企业通过银行或其他金融机构进行融资,得到资金之后用于项目的生产运营,当产品生产出来,却没有得到预期的用户反馈,从而造成商品的滞销,那么将会给企业造成巨大的经济损失。

对投资者而言,投资往往都需要承担较高的风险,但是众筹分散风险的特性使得每一个拥有闲散资金而没有多余时间的人都可以投资众筹项目。投资者投资股票等金融工具时不得不面对较大的投资风险,因为投资失败很可能使得投资者血本无归。但是在众筹投资中,如果众筹项目失败,投资者的投资资金会退还给投资者,这样一来大大降低了投资者的投资风险。

3.2.3 众筹投资的人数众多

众筹融资中的一个显著特征在于参与众筹投资的人数较多。虽然每个众筹项目的众筹资金可能很多,但是由于众筹的投资人数量较大,所以允许投资者仅仅投资所需资金的一小部分,因此也就有了更为广泛的资金来源。

在众筹中由于众筹投资的人数较多,所以项目发起者在发起新项目支持条件时也会设置不同层次的投资金额,有的甚至为1元,这样的投资金额设置让更多的投资者参与到了自己感兴趣的众筹项目当中。相对于传统意义上的融资项目对于最低出资金额的限制,众筹融资在客观上降低了对投资者所拥有资产数额的限制,从而使得更多的个人投资者可以将自己的闲散资金投入到自己感兴趣的项目当中。

需要注意的是,这里提及的投资者投资少量的资金,指的并不是项目发起者进行小额融资,而是在整个项目所需的资金中,投资者投资的金额所占比例。每一个投资者的出资所占份额较少是现在众筹融资的普遍现状。

而在捐赠式众筹和奖励式众筹中,大部分个人投资者的投资额在总筹资额中所占的比例不足总体的千分之一甚至是万分之一,他们中的多数投资者所占的比例在

0.5% ~ 3% 的范围，只有少数个人投资者能够达到 5% ~ 7%。

另外，由于投资者普遍的投资金额所占比例较小，所以投资者对项目并没有实际的控制权，项目的控制权全部掌握在项目发起者手中。这一点完全区别于天使投资，也有利于创业者。如果项目中存在某一个有能力承担比较大份额的融资需求的投资者，那么对创业者而言，选择这个投资者成为合伙人，也能够帮助项目更好地实施。

众筹融资的投资者参与人数是众多融资方式中最多的一种融资方式，在其他引入战略合作伙伴的融资中，常常会就企业的实际控制权、股权结构等问题，与投资者之间产生矛盾。

但是在众筹中，由于大部分的众筹都是小额投资，所以投资者与项目发起人之间通常以一种消费者和企业的关系进行沟通，投资者对于项目也会以建议的方式提出自己的想法，并不会实际参与到企业项目的生产运营当中。

3.2.4 众筹的广告作用

众筹最大的一个价值在于广告价值。众筹是一个很热的概念，关注的人很多，同时也吸引了大量的媒体。因此，很多企业希望通过在互联网上发起一个众筹项目以宣传企业。

传统的融资是金融机构面向投资者，如果融资企业没有什么知名度，或融资企业和投资机构的名气较小，那么在企业的宣传造势上几乎起不到任何宣传作用。而在众筹融资中，融资者直接面向投资者，不再是资本投资家或资金雄厚的个人。

因此，众筹实际上就是一个向公众展示的平台，严格来说也是一种营销的方式。尤其是一些标新立异的产品，一经上线便能博得眼球，吸引更多的投资者参与其中，对企业本身而言也是一种宣传推广。

众筹融资的广告性可以从两个方面来体现，分别是项目成功和项目失败，具体分析如下。

当项目发起者的众筹项目融资成功了，显而易见，这次融资相当于是对大众的一次广告。也许有的人看到了你的项目，但并没有投资，很有可能他只是对项目的成功保持怀疑的态度，并不意味着他对项目本身不感兴趣。当项目发起者的项目募集成功之后，看到别人得到了回报，他很有可能会心动，成为潜在客户。

如果众筹项目融资失败了，但是项目发起者也借助了众筹平台，给了项目展示的机会，让项目未来的潜在消费者或用户看到了项目，这也为项目起到了一个宣传推广的作用。如果项目确实在平台上无法吸引投资者的目光，也没有投资者对其感兴趣，那么创业者也可以趁机思考该项目是否真的具有价值，是否值得继续。

总而言之，一个众筹项目从发起到实现，会经历一段不短的时间。在这段时间里，众筹项目会得到投资者的持续关注。如果项目足够有吸引力，投资者还会主动自发地去宣传众筹项目，这在一定程度上就增加了众筹的广告性，即便项目失败，也会对项目起到宣传作用。

除了项目参与者之外，大部分众筹平台也会为项目进行预热，这也能够起到很好的广告作用。

在广告费用昂贵的今天，众筹的广告效果甚至高于广告的投入。例如，在京东众筹平台，众筹金额为100万元，京东众筹平台收取3%的费用即3万元。如果用3万元在京东的广告位买广告，能够买什么呢？首页一条文字链一天的价格也不止3万元，反观京东在众筹的流量投入巨大，这对创业者而言是一个性价比较高的平台推广机会。

另外，如果想要众筹发挥出较好的广告作用，就需要对众筹项目想一个脍炙人口的广告语，能够让大众快速记住项目、记住企业。众筹广告语的制作需要具有以下几个特点。

众筹广告的语言简洁易记。广告语一定要抓住产品重点、简明扼要并简洁易记。通常而言广告语的设置在形式上并没有过多的要求，字数则最好在6~12个字，并且众筹广告语要流畅、语义明确。简单而言就是让用户看见广告语就能够明白广告语宣传的是什么产品。

众筹广告设计新颖独特。大众对于新鲜新颖的事物通常比较有兴趣，也更容易接受，广告语也不例外。所以迎合大众好奇心和模仿性的广告语往往更容易让大众印象深刻。需要注意的是，广告语不要抄袭，不要使用不恰当的关联语句。可以适当地添加一些双关语、歇后语等，以增加趣味性。

众筹广告要突出重点。广告语是对众筹项目的一个高度概括，所以要突出推广的重点。广告语可以宣传众筹项目的优势、独具的特点以及作用等。

众筹的广告语具有号召力。设置广告语的目的是吸引更多的用户，所以广告语要具有一定的号召力，用户才能快速地参与到众筹项目中。

3.2.5 吸引潜在的长期支持者

众筹融资有这样的一个现象：对于一个新鲜的事物，总是会吸引一批对其充满好奇心的投资者进行投资。而最早对项目提供支持帮助的投资人，通常都是对项目本身感兴趣，同时对项目会进行一番深入调查且高度认可的人。这些投资人很有可能在后来成为项目的合伙人。他们类似于 VC，除了能够给自己带来资金之外，还能够在项目的发展上给予更多的帮助。

对项目发起者而言，通过在众筹平台上展示自己的众筹项目，将自己的项目介绍给更多对此感兴趣的人，能够让项目发起者拥有更多与不同的人进行交流的机会，而那些投资人往往会因为项目发起者的创意，从而与发起者之间产生共鸣，进而帮助项目，推动项目的进行。最早对项目提供支持的这些人甚至有望在日后成为项目的成员。

长期投资者与普通投资者不同，他们是对项目具有很大兴趣并且投资参与积极性很高的人。想要吸引长期的投资人，那么项目发起者在与投资人沟通时需要做到以下几点，具体说明如下。

- (1) 进行项目介绍，包括产品与技术、资质与专利以及同类对比等。
- (2) 阐述对行业的理解以及行业里面存在的问题，未能满足用户需求的关键点。
- (3) 对于这些问题的解决思路是什么，用什么产品来实现，并说明对细节关键点的理解和把握，将来的竞争壁垒在哪里。
- (4) 团队有什么经验、优势去做这件事。
- (5) 对于项目，企业是否具有完善的经营计划。

很多项目发起者在与投资人交流的过程中更倾向于一味地阐述自身优势，希望能够与投资人有限的交流中最大限度地向他们灌输信息。但是这样往往适得其反，因为绝大多数投资人对此其实并不感兴趣，只有真正了解投资人所想，才能够在沟通中做到有的放矢。

总而言之，众筹融资融的不仅仅是资金，更为重要的是资源，而人力资源便是众筹资源中的重要组成部分。众筹平台的低门槛会吸引各种各样的投资人，除了普通投资人之外，常常伴随着有实力的长期投资人。对于这类投资人，发起者要抓住机会，向投资人介绍自己的项目，发展其成为自己的长期投资人。

3.3

互联网融资与传统融资的比较

众筹融资是互联网融资的一种，它具备了互联网融资的特性。互联网融资相比传统融资，对创业者而言更具有吸引力。下面来具体介绍互联网融资相比传统融资的优势。

3.3.1 融资成本较低

互联网融资的特点之一在于成本较低。在前面介绍的几种传统融资方式中不难看出，普遍都存在一个融资成本昂贵的问题，而互联网融资可以在线获得融资，节省了大量的时间和金钱成本，尤其是众筹融资。相对于银行贷款等融资成本高、融资效率低的传统融资方式，众筹不仅融资成本低，融资速度快，而且融资成功率较高。

众筹融资是跨地域、跨行业的融资，给融资带来了极大的优势。另外，互联网融资的推广成本较低，可以利用较低的成本帮助投融资双方进行推广，进一步提高融资的成功率，这一点在众筹平台可以得到充分体现。

下面以股权式众筹融资与传统股权融资为例进行比较分析。

在传统的股权融资中，融资成本是指融资的交易费用，主要包括企业评审、宣传广告、股票销售以及相关的发行费用。这些费用的支出具有较强的约束力，支出的时间、金额以及方式都有明确的规定，属于实际意义上的现金支出。根据目前上市公司的招股说明书来看，大盘股的发行费用为募集资金的 0.6% ~ 1%，小盘股约为 1.2%，配股的承销费用为 1.5%。首先是上市公司每年的信息披露、审计与律师费用。作为公司，上市企业必须按照《证券法》《公司法》等规定，在上市前后定期或不定期地对企业经营事项进行信息披露，由此导致的审计、律师等费用也是必须支出的费用。据统计，上市公司历年的信息披露、审计与律师费用每年在 50 万 ~ 100 万元。从中可以看出，传统股权融资方式仅是财务上的支出费用就不低，而除了财力上这种可以明确查看的成本之外，传统股权融资的时间成本、人力成本等同样很高。

其次，无论是首次公开发行还是后续的增发，由于《证券法》对于发行程序和发行条件的严格限制，公司需要经过证券公司长时间的审查，同时需要会计师事务所、律师事务所协作，烦琐的程序需要花费大量的时间和人力成本，从而导致传统股权众筹的

融资成本较高。

与传统的股权融资方式不同的是股权式众筹是基于互联网平台的融资，所以融资方只需要提供在融资额中提取一定比例费用支付给众筹平台，而不需要像传统的股权融资一样支付高昂的手续费用，因此其融资成本相对而言较低。

股权式众筹不同于私募股权投资，省去了一系列中间环节，降低了融资成本，提高了投资回报，也使得投资人和优质企业能够通过互联网直接交易，提高了融资效率，很大程度上缓解了中小企业融资难的问题，同时也为投资人提供了参与分享企业增值红利、享受更高投资回报的可能。由于股权式众筹不需要定期支付利息和本金，所以降低了企业的负债压力，能够将筹集到的全部资金投入产品到产品生产创新中，促进其自身快速发展，提高创业的成功率。

另外，企业通过股权式众筹的形式进行融资还能够合理地避开多项税收，对中小企业而言，节省了一项比较大的支出，进一步降低了企业的融资成本。所以相较于传统股权融资而言，股权式众筹是一种融资成本较低的融资方式，即互联网融资相较于传统融资方式而言，融资成本更低。

3.3.2 数据分析优势

在传统的融资模式中，金融机构获得投资企业尤其是小微企业的信息成本较高，需要花费较高的人力、物力以及时间成本，收益与成本无法匹配。同时，在获得信息之后，金融机构需要花费较多的时间和精力处理信息，通常还要受到人为主观因素的影响，增加了信贷风险。

互联网融资平台可以通过交易平台对商户的认证、注册信息、历史交易记录、客户交互行为、销售数据、银行流水等方面信息进行一个定量分析，同时还可以引入心理测试系统判断出商户的性格特征，通过模拟测评分析商户的掩饰程度和撒谎程度，在此基础上分析出企业经营的信用特征，从而降低投资者的投资风险。这是传统融资方式无法做到的。

利用互联网进行数据分析还可以很好地将投融资双方做一个分类，帮助两者之间建立匹配关系，精准地为投融资双方寻找到合适的群体。一方面，可以加快融资的速度，提高融资的效率；另一方面也可以提高融资的成功率。

例如众筹融资，项目发起者在众筹平台上发起众筹项目，虽然是面向全世界的所

有平台用户，但是通过平台对项目的介绍，可以快速地从众多投资者中吸引到对项目感兴趣的潜在投资者，从而加快融资速度。首先，投资者进入众筹平台，根据众筹项目的分类，可以帮助投资者快速找到自己感兴趣的行业所在的投资项目，如图 3-5 所示。



图 3-5

然后出现同行业的众筹项目列表，根据列表中的项目信息介绍，单击感兴趣的项目可以进入项目详细介绍页面。如图 3-6 所示为项目信息列表。



图 3-6

在项目的介绍页面，投资者可以查看到项目的具体数据信息，这些数据信息能够帮助投资者分析项目情况，从而决定是否支持，如图 3-7 所示。

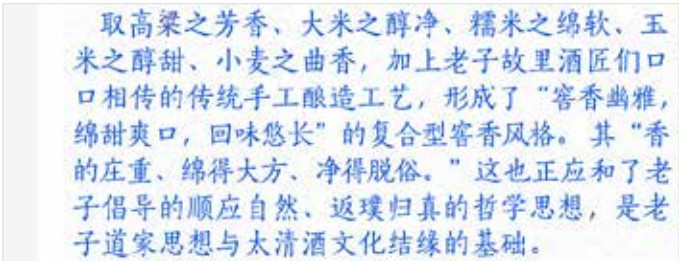


图 3-7

通过以上三部分的数据分析，如同投资者对项目进行了三次筛选，这样一来支持项目的投资者在很大程度上是真正意义上的顾客。通过数据的整合分析，帮助项目方精准地找到投资者，这是传统融资无法达到的。

3.3.3 信息展示优势

互联网融资可以利用互联网平台，融资不受时间和地域的限制，可以将投资者和融资项目的信息集中展示在互联网上面去。但是在传统的融资中，通常需要融资企业自己寻找投资者，若没有渠道寻找投资者，则转向于一些金融机构，而投资者寻找项目通常也需要依靠朋友关系网，双方的效率很低，并且中间信息存在盲区，但是互联网很好地解决了这一问题。

例如众筹融资，发起者可以在众筹平台上向所有的潜在投资者直观地展示项目，介绍项目的特点，从而吸引投资者进行投资。由于互联网的便利性，项目发起者在平台上展示项目的方式也越发多样，具体有以下几种展示方式。

1. 文字展示

文字展示是最为基础平常的展示方式，也是运用最多的一种展示方式。好的文案介绍，除了能够清晰地描述项目的特点之外，还能够加深大众对其的印象，吸引大众的目光，引起对其的思考。如图 3-8 所示为某众筹项目在平台上的文字展示部分内容。



图 3-8

2. 图片展示

虽然文字展示非常方便，但是很多时候投资者阅读完文字之后对于项目并没有真正的了解，无法想象出具体的产品信息和内容，这时候可以在文字介绍中添加图片展示。图片能够将文字无法直观展示的东西展现出来，清晰明白。如图 3-9 所示为某众筹项目

在平台上的图片展示内容。



图 3-9

3. 视频展示

除了文字和图片之外，项目发起者还可以通过在平台上上传视频的方式向大众介绍项目。视频结合了音频、图片及文字，能够清晰准确地向投资者介绍自己的产品。如图 3-10 所示为某众筹项目在平台上的视频截图。



图 3-10

通过上述内容可以看到，众筹融资充分利用了互联网平台，采用了文字、图片以及视频的方式向大众介绍其产品，拉近了投资者与融资者之间的距离，解决了投资者与融资者之间信息传递存在盲区的情况。

信息展示是互联网融资中比较突出的一大特点。利用互联网能够将原本无法直观展示的项目，通过图片、文字、声音以及视频的方式直接展示在投资者面前，在加深投资者对项目认识的同时，也省去了很多传统融资的麻烦。例如，传统的房地产投资往往需要投资者到实际的房产地区去考察投资项目，在路上会耽误投资者不少的精力与时间。如果项目不尽如人意，之前的努力便成了无用功，而通过互联网可以将项目信息快速地介绍给投资者，能节省投资者的时间和精力。

3.4

众筹融资未来的发展模式分析

众筹成为众多企业一种新的融资途径。随着越来越多的企业引入众筹融资，众筹为了迎合更多企业的融资需求势必会发生一些趋势性的变化。

3.4.1 引入专业的众筹代理机构

对创业公司或者创业者而言，不论是希望以奖励式众筹活动吸引投资者，还是希望通过股权平台为投资者提供公司的股份，他们中的大多数人都会选择引入专业的众筹代理机构来打理众筹项目。下面以奖励式众筹为例进行介绍。

目前，大部分奖励式众筹项目活动都是通过项目方自己组织完成的，由于其文案设计、推广能力以及经验方面的不足，往往使得项目展示不那么完美，从而造成众筹项目失败。

鉴于这种情况，很多创业公司都会选择引入专业的众筹代理机构来运营众筹的相关活动。众筹代理指的是从一个产品或者一个创意开始、设计、包装、策划并成功发布众筹项目等，提供专业众筹服务的机构。如图 3-11 所示为奖励式众筹代理机构具体的服务内容。

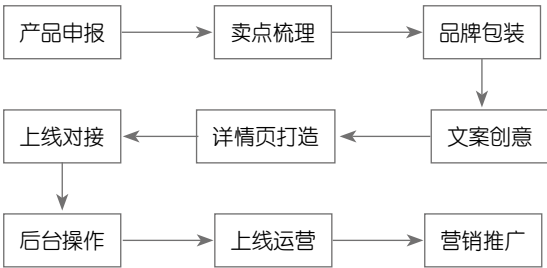


图 3-11

随着众筹的快速发展，这类的众筹代理机构也越来越多。如众筹代理网，它就是一家专业的众筹代理机构，负责为创业者提供众筹代理服务，如图 3-12 所示为其网站首页（<http://www.zhongchoudaili.com/>）。



图 3-12

该机构主要提供淘宝众筹、京东众筹以及苏宁众筹平台上的众筹服务。除此之外，该机构还有一个特色的众筹服务，即能够提供国外众筹平台的众筹服务。在其页面上除了能够看到国内众筹平台的众筹案例之外，还能够看到国外知名众筹平台的众筹案例，如图 3-13 所示。

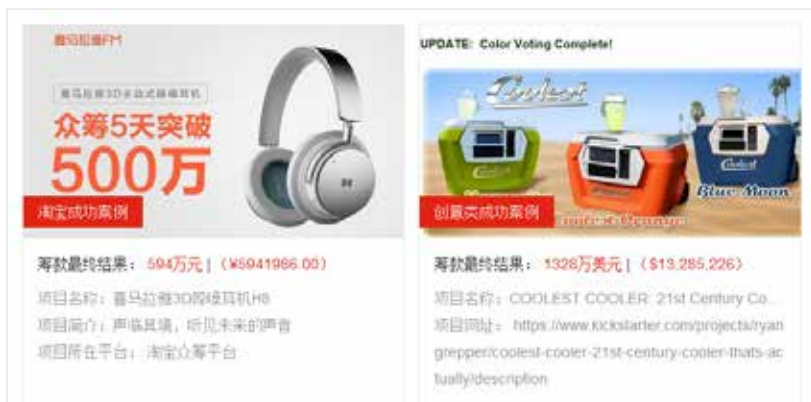


图 3-13

有了专业的众筹代理机构的打理，创业者能够加速实现自己的创业梦。但是创业者需要注意的是市场上的众筹代理机构有很多，而质量却参差不齐，所以创业者在选择众筹代理机构时一定要核实机构的资质，需要其具备以下几个条件。

- (1) 经政府有关部门批准，办理注册登记，取得法人资格证书。
- (2) 在有关法律、法规和政府规章中规定，经政府有关部门或行业协会实施执业资格认证，取得相关市场准入资格。

(3) 依法进行税务登记，取得税务登记证书。

在如今这个互联网金融时代，众筹越来越受到投融资双方的追捧。在这样的环境之下，众筹代理机构的发展势必会成为一种趋势。但是创业者需要明白的是，尽管一家专业的众筹代理机构能够更好地带自己入门，同时完成众筹的各项经营活动，但是最终众筹项目成功与否的关键还是在于项目本身。

3.4.2 众筹活动不再局限于初创企业

很多人提及众筹时都认为，大多选择众筹融资方式的企业都是存在资金周转问题的初创企业。实际不然，在众多主流的众筹平台中可以看到很多大企业，甚至是上市企业的身影，它们也会选择众筹的方式来进行融资。不过相较于融得的资金，它们更看重的是众筹背后产品的人气和受欢迎程度，或是产品背后潜藏的商业价值。

越来越多的企业开始意识到参与众筹活动不仅能够使企业创新，还能够为企业产品的销售渠道提供新的方案。另外，有些公司会以子公司的名义进行众筹，这是为了让潜在的支持者更专注于产品的本身。下面以一个具体的案例来介绍。

案例陈述

京东金融上有一个“小帅 VR 一体机全景滇”的众筹项目。这是一款采用主板电池和头显分离式设计的头盔，能够给人以身临其境的感觉。除了支持安卓平台 VR 游戏之外，还有每天一集全景播报全景滇藏线路覆盖经典位置，项目如图 3-14 所示。



图 3-14

项目一经上线便得到了众多网友的支持，最终筹得资金 688 322 元，完成众筹。在项目发起人的位置可以看到，该项目是由青岛海雷德信息科技有限公司发起的，而该企业是海尔集团孵化出的小微公司。

可以看到，众筹已经不仅仅局限于初创型小微企业了，越来越多的大企业发起众筹项目。以后，这可能也会成为一种发展趋势，同时也说明了众筹对于企业的重要程度。

3.4.3 越来越多的风投关注众筹

有的创业公司为了获得风险投资，会选择展开众筹活动，以此来测试自己产品的市场反馈，从而增加自己与风投谈判时的筹码，因为众筹成功在很大程度上是对企业能力的一个肯定。在众筹渐渐成为主流的今天，越来越多的风险投资也开始关注众筹。

很多的风投将目光投向了众筹，众筹平台也因为风投们的加入而吸引了更多的融资企业与投资者们的加入。例如，在京东众筹的股权众筹上常常可以看到风投的身影，他们对某一个项目产生兴趣时，往往会成为项目的领投入，参与到项目中。那么为什么风投开始转向关注众筹呢？

众筹实质上是帮助各行各业的创业者或企业家解决资金短缺的问题。鉴于这种情况，越来越多的创业公司和初创企业也开始在众筹平台上集资，而风投本身就需要不断寻找新的投资项目，所以也就不足为奇了。风投通过众筹选择项目主要有以下几个优势。

1. 增加了选择范围

传统风投的项目主要来自关系网的推荐，或者是官网上创业者提交的申请资料，这样得到的项目相对较少。而众筹平台通过其平台的影响力吸引了大批创业者入驻平台。由于低门槛性的特点，将更多创业者的项目展示在平台上，为风投提供了更多的项目选择机会。

2. 快速审核项目

我们都知道每家风投企业都会有自己的投资风格，或比较倾向的投资行业。但是，由于创业者与风投两者之间存在信息不对称的情况，所以风投企业可能常常收到不青睐的行业项目。创业者投递资料时也不清楚每家风投企业的投资喜好而投错地方。

众筹平台的出现很好地解决了这一问题。创业者将自己的项目展示在平台上，平

台根据项目所在的行业和项目类型进行分类，风投企业根据平台的分类可以快速找到目标项目。通过查看项目的亮点介绍、项目优势、项目特点、项目情况等信息对项目进行高效的分析审核。对于心仪的项目，通过众筹平台可以快速找到创业者，与创业者进行沟通，令投资决策过程更合理。

3. 加快尽职调查过程

尽职调查是风投必不可少的重要步骤。尽职调查包含的内容较广，调查时间较长，工作难度较大。但是通常众筹平台会要求项目发起者提供一些必要的的数据，供投资者参考，从而帮助投资者做出投资决策。标准化的项目呈现和商业计划书在很大程度上节省了风投的时间，减少了工作量。

综上所述不难看出，众筹给了风投多方面的便利。随着众筹的发展，风投与众筹的联系将会更加紧密，二者之间也会出现互惠双赢的局面。