

交了三万服务费，融资却没了影

不少中小企业参加“国字号”创业评比，主办方却称已退出

近日，济南、淄博等地多位中小企业负责人向本报反映，今年夏天时他们参加了一个由中国投资协会投资信息专业委员会资源产业促进中心主办的双创之星活动，并交了3万元服务费。但活动并非像海选公司工作人员所说融资成功的概率高达70%或95%，他们至今未融到资。

主办协会负责人表示，早在今年5月份时，已经责令资源产业促进中心退出该活动，但活动协方工作人员却称，活动目前仍在继续还可以参加，且需要交费。这里面到底暗藏了什么秘密？

本报记者 王皇
实习生 刘祥荣

项目被“投资人”看上 交钱后却没了下文

直到今天，济南一家互联网公司负责人苗先生仍然没有等到投资人，他不得不怀疑参加双创之星活动海选时交的3万元服务费打水漂了。

苗先生的公司成立于2014年，今年6月初，他接到一个电话，对方称中国投资协会主办了一个双创之星活动邀请他参加，并且将一份盖了“中国投资协会投资信息专业委员会资源产业促进中心”公章的活动红头文件发给了他。苗先生后来才知道，给他打电话的是负责济南地区海选的济南华盈文化传媒有限公司。

“他们说有好的项目可以申请上报，能帮忙对接到投资人。6月份组织的海选，当天来参加的人很多，我们把项目的申请表准备好，然后挨个向评委也就是投资人介绍。”令苗先生感到兴奋的是，听他介绍的投资人对他的项目非常感兴趣。“她看了我的材料后问我要融资多少，我说要融资1000万。她说自己刚投了一个和我这个差不多的项目，问我能不能分两次来投，一次投500万，不过要先交3万元服务费，再到北京去对接。”

苗先生听到有人要投资自己的项目，虽然手头紧但他还是签约并交钱了。海选会过后，一直到8月15日，苗先生才收到通知让他去北京。到北京后的头两天，他与其他近百位参与

者听了一个讲师授课，第三天每个企业有8分钟的路演，最终评选出优胜企业。“说是前3名有中央电视台的免费广告宣传，前12名都有优胜证书。一开始我还以为我不是前12名，所以没拿到融资，但是第12名的企业也是两手空空。”

高先生正是比赛中排名第12的企业负责人。“到北京后没有投资方和我对接。按照当时他们说的70%的概率，我们能拿到前12名，投资也应该投给我们啊。”高先生说。同样纳闷的还有淄博的汤先生，他经营的一家燃气企业有自己的专利，获得了第11名，同样没有了下文。而汤先生说，他认识的当天获得了第三名的一位企业老总，同样没有得到融资。

融资成功率高达95% 还能找董明珠投资？

高先生给记者提供了一份活动通知函，该文件盖着资源产业促进中心的公章，写有双创之星活动内容包括组织企业赴金融机构交流、咨询、辅导、投融资对接等专项服务。但该通知函中并未写明活动需要收费，也未表明活动融资的成功率高。

此外，高先生还有一份列着董明珠、马云、任泉、红杉资本等700多个投资公司或投资人的名单，“当时说可以给我们对接材料里的这些投资人”。

记者了解到，华盈公司是济南地区指定的活动组织公司。而在汤先生与华盈公司的服务协议中，他所交的3万元服务费也是由华盈收取。该协议中，双方没有对融资的成功率进行约定。但是苗先生、汤先生



一家企业给华盈交了3万元服务费。 本报记者 王皇 摄

均表示，对方在签约前表示融资的成功率能有95%，而高先生在5月底的海选会中听到的是70%的成功率。

记者以有项目需要融资为由咨询华盈公司一位张姓经理，该经理表示融资成功的概率能有50%，不过不是一期对接就能成功，如果不成功会继续进行第二期、第三期对接。该经理表示，该公司已经成功投资了包括风筝行业、韭菜盆栽等多个项目，不过其以商业保密为由拒绝透露具体的公司。

华盈公司一位高姓负责人说，该活动确实是真实的，不过，她否认此次投融资对接活动有那么高的成功率。“公司绝不可能对外承诺融资的成功率，融资是一个长期的磨合过程，还需要看项目本身的情况。我们就是负责筛选出好项目，到北京去找投资人对接。”而对该公司所承诺的成功率，她表示“可能是下面的工作人员自己说的”。

记者拨打了该活动官网上提供的投诉电话，一位工作人员表示，活动确实需要收取3万元服务费。“海选会有一部分路费、场地费、项目辅导费等，这

属于成本费，必须交钱才能参加活动，但我们不保证一定能融到资。”同时，对700多人的投资名单，该工作人员表示不能保证请来，“不过每期在北京对接的活动由全国海选出来的50个企业参加，会有20个投资人参与，每一期的投资人并不一样”。

主办方网站仍在宣传 协办方还在“吆喝”

记者查询到，中国投资协会是在民政部登记的社会组织，记者联系上了该协会投资信息专业委员会会长张贵永。张贵永表示，资源产业促进中心确实是委员会的下属单位，但并不具有对外签署合作协议或者发布文件、加盖公章的资格。“活动很早之前有，但在5月份的时候我们就要求下属中心退出了。”张贵永说，在今年3月底时，下属中心在委员会不知情的情况下与企业签订合作协议，确实发过双创之星的活动通知。但是后来，专业委员会得知该活动还涉及收费，并且陆续接到过一些企业反映问题，就制止了中心参与，并发布

了声明，而且取消了该中心。

16日，投资信息专业委员会资源产业促进中心主任曹先生表示，中心在4月20日时就已经退出了活动，并且已经在官网发表了声明。记者注意到，曹先生所说的声明于4月20日挂出，但是并没有提到退出双创之星活动一事，仅声明“自发布之日起未经该中心授权的单位或个人，所开展的业务都是无效的，产生的所有经济损失及纠纷，该中心不承担任何责任”。

而在该中心的官网上，今年4月25日就发布了双创之星面向全国征集优秀项目的通知，通知中称中国投资协会投资信息专业委员会资源产业促进中心发挥平台优势发起该活动。该中心官网直到10月12日仍有该活动的相关通知。

记者11日和21日两次致电活动提供的投诉电话，自称为活动协办的众联联盟(北京)基金管理有限公司的工作人员称，活动仍在继续，企业还可以参加，但需要交费3万元。“目前已经在北京组织了3次全国的对接活动，每次活动有50个企业的负责人参加。”

■ 融资难题

本报记者 王皇
实习生 刘祥荣

参加了“创客中国”活动的多位企业负责人向记者表示，交钱参与这次活动是因为中小企业贷款或融资实在太难。他们得知这一次活动的成功率高，才咬牙交了钱。

正规银行贷不了 其他机构成本风险高

互联网创业者苗先生介绍，他的公司2014年9月份成立，注册资金1000万元，有十多名员工。由于引进人才、市场推广和技术研发等活动，公司需要融资500万元左右。他曾与两家国有大型银行的业务员洽谈，其中一家银行明确告知，他需要保证公司账户上每月有100万左右，才给贷50万，或是有其

他公司担保才行。“账上有钱谁还会去贷款呢？”苗先生抱怨，他也找不到担保公司，所以去银行贷款这条路走不通。

苗先生说，平常大家避之唯恐不及的推销电话，他也会仔细咨询后再挂机。“但是这些推销的贷款利息都在一分以上，太高了，像高利贷一样，我不敢贷。”另外，苗先生也尝试过网上贷款。“微信上的微粒贷我仔细研究过，但是贷款数额少，利率高，贷款不超过20万，年利率却是18%。”苗先生说，这点儿钱对公司来说杯水车薪，没有意义，他也没有尝试。

“很多小企业都寄希望于风投，希望以股权的方式得到融资，但是小企业太多，竞争压力太大，很少能得到融资的机会。”苗先生说，他曾参加过两次类似的融资活动，分别交了29800元和28800元，都

没有融到资。

风投听起来很美 其实“水很深”

济南天桥区一家养殖企业的负责人王涛(化名)同样遇到了贷款难题。他旗下有三个公司，包括食品、餐饮和合作社公司，公司合计400多人。“我从2010年就开始创业了，最开始的时候是养猪，但是前两年猪肉价格一直在跌，猪还经常生病，所以公司一直在亏钱。后来我觉得不能只养殖，还需要向上下游发展，就做了生态农业和餐饮公司，这样一来规模是大了，但需要更多投资。”王涛说，今年他计划盖30个蔬菜大棚，需要融资300万到600万元。

王涛曾在农村商业银行贷款了20万元，以个人的房子作为抵押，如果以企业的名义他甚

至连20万都贷不到。“企业在城乡接合部，厂房都是小产权房，没有房产证，不能办理更多的抵押贷款。”王涛说，除了这些原因，他曾帮同是小企业负责人的朋友做过两次担保人，贷款人没有还款，他被银行拉入了“信用黑名单”。王涛说，他现在以个人或企业名义都贷不了款。

被列入“黑名单”之后，王涛也联系过网上的贷款机构——易贷网，但是对方让他提前交19800元，且利息过高，他就没有尝试。“我之前参加过济南市人社局的创业大赛，还是优胜的创业企业，当年获得过3万元奖金。”王涛说，自己的企业发展模式不错，但是参加比赛奖励的钱对真正做大规模来说也不够。

在淄博经营燃气节能改造的汤先生，企业规模比上述两家都大。汤先生说，企业有自己

的专利，但是需要大量的投资进行生产运转。为了找到钱，他跑过很多投资公司，却因为融到钱之前需要交纳的各种费用而被迫放弃。

“我到北京去过不下百次，见过的投融资公司不下百家。我们的项目本身有政府做的可行性报告和市场评估，但是每一个投资公司看到这个项目，都要求我在这个公司交钱再由他们公司做可行性报告、评估报告、安全报告、环境报告、消防报告，这些报告做下来费用甚至高达几百万，这些钱都要我们自己出，最终能不能融到资还不确定。”汤先生认为，目前融资、风投对绝大部分企业来说只是听起来很美，其实“水很深”，很容易被忽悠。“这个‘创客中国’之后，我自己经过朋友融到了5000万，但是也只是债权，需要还贷。”汤先生说。