

你不是来凑份子的
这心态请闪开

做生意就要赚钱
不赚钱众筹干吗？

想当甩手掌柜
只坐等分钱？有这样的好事？

跨越众筹陷阱

20%投资回报率能吃到嘴里吗？

媒体从业者崔强最近投资了山东凯瑞餐饮集团的合火餐饮众筹平台的项目，这是他关注、参与的多个众筹项目中，感觉最靠谱的一个。

首先投资门槛较高。合伙众筹5万元起，不是以前很多项目出个三五千元就能参与进来。“在法律保障上，我会有明确的股权确认。不像以前，我的钱投进去了，没有任何凭证。”崔强说。

凯瑞餐饮旗下拥有高第街、城南往事等多个餐饮品牌，此次专门成立了合火餐饮投资俱乐部作为众筹平台。“在我们平台上众筹项目时，我们会借助凯瑞集团专业的餐饮管理知识，对项目各个环节进行研判。众筹成功后，我们会将项目全权委托给凯瑞来运营，股东坐等收益就好了。”合火餐饮投资俱乐部市场总监陈磊告诉记者。

崔强众筹的项目是城南往事济南边庄店，股权分割总数100股，每股认筹4.4万元，投资人可认筹总额占总股本比例的80%。款项用于店面扩展和升级，餐厅由凯瑞集团运营，预期投资回报率为20%。

投资房地产不吃香了，股市不敢进了，P2P平台经常有跑路的，崔强对这个20%的预期投资回报率很是期待。但他忽略的一点是，公司法并未规定公司有税后可分配利润就必须分红。如果股东大会没有表决通过，即使有大笔税后利润，众筹股东也只能眼馋拿不到。

所以，专业人士提醒崔强这样的普通投资者，最好在公司章程中约定强制分红条款，即如果有税后可分配利润，每年必须在规定日期向众筹股东分红。

能安心当甩手掌柜吗？

陈磊告诉记者，之前很多人玩

众筹，商铺、出书、旅游，之所以不成功，一方面在于没有找到合适的商业模式，另外，很重要的原因就是不是专业的人来干这些事情。”

在陈磊看来，委托凯瑞餐饮运营这些众筹项目，正是把专业的事交给专业的人来做。认筹股东可以做甩手掌柜，还可拥有餐厅股份和专属股东卡，账目监督权以及每年一次的分红。

当甩手掌柜真就这么惬意吗？事实上，很多众筹公司正是因为没有完善的信息披露、法律和审计等第三方监督机制，股东当了甩手掌柜，自己的利益就很难得到保证。

2013年，姜涵玮的一个朋友通过微信朋友圈筹了50万元做茶馆。开始茶馆促成了不少生意，但后来再也没有进行B轮融资，人气越来越不旺。

“现在来看，这个项目是失败的，很重要的一个原因是财务不公开，项目失败后最应该做的是把账目列清楚，让大家知道自己的钱到底花在哪里了。”姜涵玮说，可惜这个朋友并没有这么做。

在陈磊看来，这种事会严重地透支个人信用。“这也是我主张众筹还是要交给平台来做，不要个人来运作这个事情的原因。”陈磊说，“运作好了还好说，失败了的话，对个人的从业经历来说也是一大败笔。”

为避免这个问题，合火聘请了第三方来管财务和法务。“聘请第三方的好处是能够体现公开、公正，从而提高平台公信力。”陈磊说，在众筹项目前期，平台会委托这些中介机构对项目进行全面风险评估，“就像是做新三板或者IPO业务一样，对项目进行全方位审计，尽职调查。项目执行过程中，会跟踪各项财务指标，并对出现的风险进行及时防控，按月度、季度、年度定时披露运营数据。”

不赚钱，众筹干吗？

2011年，众筹刚传到中国时，迅速掀起了一场开咖啡馆的风潮，形形色色、不同主题的咖啡馆被众筹出来。“现在很多人众筹咖啡馆，只是觉得这种方式最简单，但却没有想好如何运营，再加上如果没有专业的、懂咖啡的团队来运营的话，几乎难以存活。”好投网创始人户才和表示，几乎所有的众筹咖啡馆都未实现盈利。

这一现实，让一直有着开一家咖啡馆梦想的姜涵玮最终放弃了这个想法。

姜涵玮是齐鲁众创板首批挂牌企业特壕私的主要发起人，她曾经想众筹一个咖啡馆，后来发现咖啡馆赢利能力并不好，而“作为生意人，赚钱是首要目的”。

2012年，顶着“济南第一家创业咖啡店”光环的新咖啡店在泉城开业，两年后这家咖啡店关门，创始人总结教训时说，“没有项目资源，也没有投资资源，亏损得厉害。”

户才和总结说，许多众筹项目的发起人一再强调不是为了盈利，他们搭建台子就是为混人脉圈子。

“可是在实践中，许多人发现参加众筹的股东最后不满意，或者散伙，往往就是因为生意不赚钱，而不是那个台子没搭起来。”

要说明的一点，类似众筹咖啡馆、茶馆、小餐吧这样的项目，多是在熟人圈子里进行，更多是一种自筹行为。而股权众筹是创业者将项目情况、融资需求及出让股份公布在网上，由投资人认购股份。股权众筹的创始人是在运营项目，继而吸引投资人做股东，两者截然不同。

人人皆可众筹吗？

今年6月，山东省金融办主任李永健在公开场合表示，不是全民都可以进入众筹，“一定要有一定的风险识别能力。”而股权众筹导致了投资人普通化，比起专业的风险投资人或天使投资人，普通人没有足够的能从坏公司中筛选出好公司。

拿齐鲁股权交易中心齐鲁众筹平台运作的24个项目来说，这些项目主要以股权众筹为主，投资者喜欢的项目主要集中在教育和生活消费这两个领域。

“传统产业项目由于前景不明朗，搞众筹的也少，而且也不容易获得投资人认可。”齐鲁股交中心的蒋伟说。

金牌车服是齐鲁股交中心齐鲁众筹平台吸引到资金最多的众筹项目，借助APP、微信等移动互联网终端，面对私家车群体提供汽车养护服务。“这个项目计划筹资200万元，1万元起投；实际冻结资金374万元，85人，由融资金选择其中247万元，最终确定股东75人。”蒋伟告诉记者，这个项目之所以超募原因就在于项目本身贴近生活，投资者容易理解商业运作模式。

事实上，美国证监会前首席审计师Lynn Turner在评价股权众筹时强调，投资初创企业是有很大的经营风险，因为大部分的初创企业都会以倒闭告终。

蒋伟则特别提醒众筹在法律方面的风险，比如股东人数累计不得超过200人；不得向投资人承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益等。

蒋伟说，目前活跃在市场上的主要是一些私募性质的股权众筹平台，这些众筹平台默认自己是资本市场的“五板”，通过各种活动展示项目，造成“人人皆可做众筹”的错觉。

据相关从业人士透露，目前股权众筹存在三方面问题：一是对项目和风险披露不足，大量平台甚至没有任何成交量；二是为了突破公司法对股东人数的限制，有机构采用代持股或使用持股平台或者构建有限合伙公司结构，游走在法律边缘；三是部分平台对投资人群不设门槛，将缺乏投资经历及充裕财力的草根投资群体吸纳进场。

“从我本人的角度看，很多众筹项目不靠谱，股东回报更不靠谱。”陈磊说，其实众筹门槛很高，不适合所有人来做这个事情。

一位普通投资者的众筹体验

本报记者 韩笑

2012年，济南一商贸公司的白领高峰到北京出差，第一次接触到众筹概念。

“在中关村转了一圈，海淀图书城步行街上有了3W咖啡等众筹项目。当时觉得这种模式十分新颖。”高峰说。

很快，北京的新鲜玩法传到山东。半年后，济南出现了众筹项目，一个是新咖啡，主打创业孵化；还有一个茶馆，是私人会所，但这两个项目在撑了一年半载后都关门了。

高峰关注这些项目，一来他手上有闲置资金，但缺少投资渠道；二来他也有创业打算，想看看别人怎么做项目，为自己积累经验值。

去年，高峰见证、参与了小龙团茶红茶礼盒、靠上酒等众筹项目，对感兴趣的进行了投资。但投入的项目中，仅有靠上酒这个项目在三个月中获得了7%收益。

上面提到的两个项目，在济南众多的众筹项目中算有点噱头的，搞的是时下最流行的互联网营销，即网上卖茶卖酒。小龙团茶红茶礼盒，众筹最低门槛200元，因为门槛低参与人多，高峰感觉整个项目乱糟糟的，更多是把众筹当做一种噱头来做营销，因为筹资速度快，能拿到便宜的钱。

这两个项目之后，出现了一大堆同样玩法的产品。山寨横行的结果是，这些看似酷炫的互联网概念的产品和项目非常短命，做过一次后就再也做不下去了。像某款酒类众筹项目，产品最大亮点是酒瓶外形类似旗袍。这款外形风骚的“旗袍酒”，最终股东们也是颗粒无收。

小龙团茶红茶礼盒和靠上酒这两个项目都是在熟人圈子里众筹的，老板大家都认识，分红多少都是口头承诺，反正也不懂，投的也不多，亏了也不心疼。最后小龙团茶红茶礼盒这个项目退给高峰一点钱和产品，就不了了之了。

在高峰眼里，众筹的产品应该是那种让人眼睛一亮的、很酷的革命性产品，比如Fitbit的智能手环，你看好这款产品，众筹了，我一心把产品做好，失败了退钱。但充满西方契约精神的众筹到了中国就变样了，中国的众筹只认熟人圈子，不熟的话，谁敢把钱筹给你。

众筹咖啡馆最容易落地，也最被一些有情怀的创业者念念不忘，但遇到咖啡馆这类的众筹项目，高峰会坚决绕着走，因为咖啡店想实现盈利实在太难。

除了咖啡馆，国内众多众筹项目中，多是餐饮、酒水等传统项目。“中国的众筹圈，没有让人眼前一亮的革命性的产品。”高峰说，很多人玩众筹是为了混圈子拓展人脉的，但获得利润是企业开展生产经营的最终目的，也是股东的目的，“否则再美好的理想，再高尚的情怀都是无源之水，那些关门的咖啡馆就是最好的例子。”