

## ■门店之道·众筹变众愁

## 编者按

近一两年,众筹成为热词,半月吸引上百位投资者不是难事。而在繁华路段开一家金街店铺,又是不少创业者的梦想。众筹“热”了一年,众筹项目的真实情况究竟如何?给创业者带来春天了吗?街边众多的实体店店铺,又有几家的经营状况和它的装修一样“红火”?近日,齐鲁晚报派出两组记者,为您揭开这些“红火”背后的真实。



李致甬众筹建成的泉水饭店,经营不错,还成为了旅游景点。本报记者 左庆 摄

# 最热时,济南数百项目在众筹 火了一年,存活率不足一成

众筹对创业者来说,可降低投资风险、聚拢客户资源;对投资者来说,可以获得投资收益,成为实体经济的试水者。

2015年是众筹的爆发年。经过一轮市场洗牌后,有人从众筹上获得红利,多数项目却很难在这个风口上站稳。众筹的投资逻辑日渐清晰——对发起者来说,众筹最重要的不是筹钱而是筹资源;对投资者来说,选好领投人远比投资项目更重要。

本报记者 任磊磊

## 在济南 餐饮众筹项目最火

“原来开元广场有一家餐厅,众筹时挺火,后来经营不下去了;泰府广场有一家咖啡馆,也因为经营困难已经搬家;还有一家做酒众筹的品牌,30个股东办了一个酒吧,也不行了。”济南“三人行茶社”前发起人郭丕龙掰着指头,说了一些倒下的众筹项目。

众筹模式在国外兴起已有五年时间,早期由国外网友发起,之后逐渐演变出了网络平台众筹融资的模式。

2015年是众筹的爆发年。盈灿咨询发布的年报显示,截至2015年,全国正常运营众筹平台283家,比2014年增长99.30%,接近2013年的10倍。全年共有40家众筹平台倒闭,26家众筹平台转型,连国内最早最大的众筹平台“点名时间”都已经转型为预售网站。

在济南,最火的众筹项目当数餐饮业。这可能跟餐饮业的特点有关。餐饮业需要大量的客源,而众筹天生可以解决客源问题。当下,除了一些正常的项目需求外,“社交需求”也正在为众筹的孵化、落地提供新的土壤。

在济南,“50·未咖啡馆”引来47人参与众筹,每人5000元。“泰府广场半年房租要7万,人气不行,成本太高,所以又搬家了。”一位曾经负责咖啡馆运营的股东告诉齐鲁晚报记者,现在咖啡馆的营业场所是一个朋友友情赞助,店里的收入用以支付咖啡师傅的工资。“我们筹这个店,就是为了大家有一个玩的地方,不以收入为目的,所以股东并没有投资回报。”

不少发起人和投资人对众筹项目有着很高的热情,然而众筹项目的运行情况并不乐观,许多众筹项目活不过一年就夭折了。郭丕龙估算,2015年众筹最热时,济南估计有数百个项目在不同群体发起众筹。“到现在真正能活下来,经营到半年以上的不足一成。一些项目虽然还没有宣布失败,但是经营惨淡,关门也是早晚的事。”

“众筹模式传入中国后,由于文化、制度、法律等因素的制约,并未取得显著的进展,难以突破融资额太小、营销目的强、陌生人风险大等瓶颈或偏差,且已呈现显著的分化。”此前在接受媒体采访时,北京大学光华管理学院博士后韩树杰坦言。

## 不只为筹钱 更看中“圈子资源”

选对人,是项目发起人对众筹成功的共识。

老济南四合院众筹项目发起人李致甬曾有一家餐厅众筹30万,最后赔了,股东也不欢而散。他总结了失败的原因,除了选址、开业时间等直接原因外,众筹伙伴过于急功近利,使店铺难以创造有效价值,这也是失败的重要原因。

相比之下,李致甬的第一个餐饮众筹项目则幸运得多。他在一家众筹平台上发起,这个平台聚集了很多济南本地的中小企业老总,为饭店带来稳定的客源和丰富的资源,这也说明“股东对店铺产生的价值会成为筛选的门槛,光有钱是不行的。”比如,在济南三人行茶社,除原始股东外,还有一个拥有30多个会员的某医疗协会占股。“该协会会员通过茶社买茶,他们购买力很强,一个会员一年买4万元茶的话,一年

内部消化就是120万。”

在李致甬看来,在网络平台上发起的靠大量陌生人的众筹,是很难取得成功的。“一个众筹项目能不能投资,最重要的是看人,其次才是看项目前景。一个好项目,没有好的人,也可能干瞎了。项目的发起人是不是靠谱、专业,这很关键。对投资者而言,不是说有钱就能进来,发起人也需要对投资人设置准入门槛。我作为发起人,会慎重考虑每一个人能不能成为我的股东。”

所以对创业者来说,众筹的首要目的“一定不是筹钱,而是筹资源。”“比如有的股东有技术,有的有资源,有的有资金,有的懂管理,这样组合起来就会把生意推进得顺利。如果股东都是只有钱,为投资获利而来,没有其他长项,那么这个项目从众筹开始就埋下了失败的隐患。”李致甬说。

除了像李致甬这样的项目发起人会看中圈子资源,很多投资人也看好众筹平台带来的人脉资源。

参加T-House餐厅众筹的一位股东说,从参加众筹的一开始他就明白,众筹的目的不是赚钱——事实上也很难赚到钱,而是要在这个平台上认识朋友,寻找合作机会,这是一个圈子经济。一年下来,虽未达成合作,但是结交了几个志趣相投的朋友,开阔了眼界,愉悦身心,他认为是值得的。

## 最忌讳的是 头不大尾巴大

李致甬在餐饮业的众筹上算得上成功。2016年4月21日,他拿下了燕喜堂大院,这是他的第5个众筹项目。此前,他运作了老济南四合院2号院、4号院、5号院3个众筹项目,对股东的年投资回报率达到

35%到40%。

很多众筹发起人热衷“摊大饼”,参与的人越多越好,50人,100人的众筹项目数不胜数。点名时间CEO张佑认为,众筹模式对项目团队非常宽容,它无法保护出钱一方的权益,所以众筹从模式和机制上来说有严重缺陷,这会导致一种失衡,导致众筹平台容易成为不靠谱团队的温床。在李致甬看来,参与的人多了,未必是好事。

说起餐饮圈众筹的生死,李致甬说,“众筹最忌讳的是头不大尾巴大。”“呼啦啦云集了很多人,都是小股东,投资额度不大,又没有专业的领投人,这就搞得像放风筝一样,肯定找不到方向。”

目前,郭丕龙正在三人行茶社的基础上推洞藏酒项目,他也持有同样的看法。“人多事就多,而且真正上心的少,影响项目的正常运营。”

“众筹发起人一定要占投资的大头,比如占股权的60%,拿出40%的股权给大家众筹。这样既保证了发起人的话语权,又分散了投资风险。”李致甬发起的几个项目规定,每个股东出资上限是10万元,大部分股东投资额度1万-2万元,以控制投资风险。在这样的项目里面,李致甬既是发起人,又是领投人。

在业内人士看来,市场并不缺钱,众筹在很大程度上也是为了筹集一支好的经营团队。“因为投资人都占有股份,就容易形成‘自己少出力,搭其他投资人的便车,到期一起分红’的想法。如果每个投资人都这么想,项目肯定是失败的。而有好的领投人就不一样了,他们占股较多,或者责任心强、专业性强,往往能为众筹项目提供更多的业务指导。”

### 延伸阅读

## 众筹不能 承诺回报率

山东华鲁律师事务所副主任隋思玉律师认为,众筹可能面临诸多法律风险。比如,非法吸收公众存款罪、集资诈骗罪、合同纠纷、股权争议、退出纠纷等。

以非法吸收公众存款为例,它的显著特征是:未经人民银行批准,擅自向不特定的社会公众吸收资金,承诺回报,最终造成了经济损失。根据我国刑法第176条对非法吸收公众存款罪的规定,个人实施非法吸收公众存款,只要数额在20万以上或者人数在30人以上即追究刑事责任;单位实施非法吸收公众存款,只要数额在100万以上或者人数在150人以上即被追究刑事责任。

股权类众筹还涉及一个退出问题,如果没有事先设计好退出机制或者对退出方式设计不当,很容易引发大量的纠纷。

本报记者 任磊磊