



股权众筹，让梦想离现实更近  
让社会资源的配置更均衡

股权众筹将成为未来互联网金融的核心

# 股权众筹

## 创业与股权 投融资指南

蔡余杰◎著

翻开创业者与投资人的夺宝秘籍  
讲述股权众筹的新玩法

### 本书适合人群：

众筹平台运营者、互联网金融相关人士、创业路上的追梦人  
创业平台搭建者、众筹项目发起人及创业团队、投资界人士

 中华工商联合出版社

# 股权众筹

## 创业与股权 投融资指南

蔡余杰◎著

## 图书在版编目(CIP)数据

股权众筹:创业与股权投资融资指南/蔡余杰著. —  
北京:中华工商联合出版社,2017.11

ISBN 978-7-5158-2140-5

I. ①股… II. ①蔡… III. ①企业融资-指南 IV.  
① F275.1-62

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第275046号

## 股权众筹:创业与股权投资融资指南

作者:蔡余杰

策划编辑:胡小英

责任编辑:邵枕炜 李健

封面设计:国风设计

责任审读:李征

责任印制:迈致红

出版发行:中华工商联合出版社有限责任公司

印刷:三河市九洲财鑫印刷有限公司

版次:2018年1月第1版

印次:2018年1月第1次印刷

开本:710mm×1020mm 1/16

字数:169千字

印张:14

书号:ISBN 978-7-5158-2140-5

定价:39.80元

服务热线:010-58301130

销售热线:010-58302813

地址邮编:北京市西城区西环广场A座  
19-20层,100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: [cicap1202@sina.com](mailto:cicap1202@sina.com) (营销中心)

E-mail: [gslzbs@sina.com](mailto:gslzbs@sina.com) (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,  
请与印务部联系

联系电话:010-58302915

# 前言

互联网自20世纪90年代商业化以来，极大地改变了人们的生活方式。互联网这一伟大发明改变的不仅是方法和效率，更改变了人们的思维方式、思想及社会生态，其中互联网思维已成为人们最重要的思维方式，人们生产、生活的方方面面都与互联网联系了起来。

互联网的融合性与开放性符合时代发展的趋势，它把人与信息、商品、设备连接了起来，提高了沟通与交流的效率，形成了巨大的互联网经济。在互联网思维的影响下，“互联网+”的时代来临，“互联网+生活”“互联网+生产”“互联网+工业”“互联网+金融”等“互联网+”正在改变人们的思维方式和生活方式。

2015年3月5日上午十二届全国人大三次会议上，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。从此，“互联网+”的概念红遍大江南北。在金融领域，互联网以其技术优势正在冲破金融领域的种种信息壁垒，改变着传统的金融模式。互联网金融是传统金融行业与互联网思维结合的新兴领域，“互联网+金融”的实践正在让越来越多的企业和百姓享受更高效的金融服务。近年来，互联网金融以其独特的经营模式和价值创造方式掀起了对商业银行传统金融业务的变革，“互联网+金融”将成为未来金融的新生态。

股权众筹就是互联网金融的创新模式之一，股权众筹的出现不仅解决了中小微企业融资难、融资贵的问题，而且提高了社会资金的利用率，这些都是传统金融难以做到的。现在政府提倡开创“大众创业、万众创新”的新局面，但这并不意味着人人都要去创业、都要去创新，最重要的是创造全民扶持创业、全民支持创新的社会环境。股权众筹基于互联网渠道向大众募集创业企业早期发展需要的资金，这种新型的融资方式有望成为助力大众创业、万众创新的最佳实践形式。

我们知道创业是很难的事情，草根创业更难。要兴起大众创业，就需要为大量的草根创业者提供适宜的创业环境和更加公平的资源配置。股权众筹依托于互联网，面向社会大众征集项目，募集资金，不仅能为草根创业者解决融资难题，还能为创业者提供人脉、资源及发展建议。股权众筹既是投资也是创业，每个参与股权众筹的投资人都会用合理的渠道为所支持的项目提供资源与帮助。所以，股权众筹作为天使投资大众化的产物，亦继承了天使投资的“天使光环”。从某个角度上说，股权众筹投资人每完成一次天使投资，也是在加入一个创业团队，与团队一起开创一项新的事业。

股权众筹这一新兴的融资方式由于其特有的优点，日益受到人们的青睐，现在“众筹餐厅”“众筹咖啡馆”“众筹电影”等纷纷出现。据相关数据显示，截至2016年第一季度末，我国的互联网众筹平台已达399家，成功筹款金额约30亿元。股权众筹是目前互联网众筹行业筹资规模最大、平台数量最多的类别，累计筹资规模已经在70亿~75亿元之间。

股权众筹虽然在我国发展迅猛，但是由于起步晚，现在仍处于初步探索阶段。目前我国的众筹平台虽然数量众多但鱼龙混杂，各类问题层出不穷。如股权众筹平台如何解决投融资双方的痛点，创业者融资怎么选择适

合自己的股权众筹平台，股权众筹投资人的利益如何保障，普通人如何参与股权众筹，如何设计股权众筹的模式与方案，如何避免股权众筹触碰法律“红线”，股权众筹的监管方法，在股权众筹中如何避免产生纠纷等，一系列问题的出现可能让参与股权众筹的人心生畏惧、无所适从。本书正是多角度、多层面地对股权众筹进行深入浅出的解析。

本书对股权众筹平台、融资人、投资人三方都给出了具有指导性的意见，针对股权众筹平台如何避免违反我国现行法律、如何选择众筹项目、如何保护投资人的利益等方面进行了详细阐述；在创业融资人如何推出靠谱的众筹项目、如何选择众筹平台、如何推广项目、如何寻找天使投资人等方面给出了解决方案；对投资人如何选择靠谱的众筹项目、如何保护自己的利益不受损害给出了解决方法。本书的写作目的就是让人们深入了解股权众筹的意义，了解如何更好地参与股权众筹，促进股权众筹健康、稳定发展。

本书还对股权未来发展的趋势进行了预测，股权众筹已经受到国家的重视和认可，相关的法律法规相信不久后将出台。近年来，股权众筹行业得到加速发展，其背后的本质原因是当前经济发展放缓，国家需要新的经济增长方式出现来突破瓶颈。

未来股权众筹发展的趋势将出现在三个方面：第一，股权众筹合规化。这是我国经济形势发展的需要，将来会通过修改现行相关法律法规，以扩大股权众筹的适用范围，给股权众筹提供一个更加宽松和充满活力的环境。第二，股权众筹O2O化。将来股权众筹要采取线上线下相结合的模式，在线下挖掘好项目、在线上推广完成交易是未来股权众筹发展的趋势和方向。第三，股权众筹生态化。未来的股权众筹必须与其他资本市场建立有机的联系，只有与其他资本市场结合起来，才能使股权众筹成为多层

次资本市场中的一员，才能发挥其独特的融资作用。

本书在编写过程中参考了部分媒体发布的案例和数据，在这里笔者对所引用文献的作者一并表示感谢。

目  
录**第一章****大众创业时代，不懂融资就无法生存**

融资是一项生存技能 / 002

“互联网+”时代融资的本质：互联网+金融 / 007

有了融资杠杆，小人物也能撬动金融世界 / 011

**第二章****懂众筹融资，才能玩转创客时代的资本运营**

什么是众筹融资 / 018

众筹融资平台的四种运营模式 / 024

股权众筹：下一个巨头的必争之地 / 029

众筹的“孪生兄弟”：P2P网贷与互联网众筹平台融资 / 034

**第三章****企业开展股权众筹必须要懂的基础知识**

公募股权众筹和私募股权众筹 / 040



有平台股权众筹模式和非平台股权众筹模式 / 045

股权众筹的构成要素 / 050

股权众筹的主要特征 / 058

企业开展股权众筹的流程 / 062

中国专业的几大股权众筹平台 / 066

## 第四章

### 确保企业股权众筹成功的五大原则

参与股权众筹的项目必须靠谱 / 074

项目有创意，股权众筹更容易成功 / 079

股权众筹项目必须保障投资者的权益 / 083

制定明确的股权众筹规则 / 088

企业要有优秀的营销推广能力 / 093

## 第五章

### 搞不定天使投资人，股权众筹就难以成功

天使投资的几大特征 / 100

寻找天使融资必做的准备工作 / 104

什么样的天使投资人才是企业的贵人 / 109

用最短的时间、最快的速度找到天使投资人 / 115

## 第六章

### 股权众筹的新渠道：新三板融资

股权融资新通道：新三板 / 122

新三板股权融资市场火爆的原因 / 125

不可不知的新三板挂牌流程 / 129

做好股权激励，企业才能不断向前发展 / 134

## 第七章

### 股权众筹，助你成为“中国合伙人”

“合伙人+众筹”：未来的主流商业模式 / 142

成为“中国合伙人”的四大条件 / 147

“中国合伙人”如何保障自己的投资权益 / 154

合伙圈：为你扫平成为“中国合伙人”路上的障碍 / 159

## 第八章

### 股权众筹的风险与管控

股权众筹仍存在很多不确定性 / 164

股权众筹平台的法律风险分析 / 169


把控好股权众筹的主要法律边界点 / 173

要坚决把好项目审核推荐关 / 178

我国股权众筹的未来发展趋势 / 183

## 附录

### 和股权众筹有关的法规政策 / 187



**第一章**  
**大众创业时代，不懂融资就无法生存**

## 融资是一项生存技能

创业可能是每个人心中的梦想，对创业者而言，要想取得自身企业的生存、发展、成功，融资是关键因素之一。

什么是融资呢？《新帕尔格雷夫经济学大辞典》对融资的解释是：融资是指为支付超过现金的购货款而采取的货币交易手段，或为取得资产而集资所采取的货币手段。从狭义上说，融资是一个企业筹集资金的行为和过程。从广义上说，融资是一种金融活动，是货币资金的融通，是当事人通过各种方式到金融市场上筹措或贷放资金的行为。

综上所述，融资就是企业根据自身的生产经营状况、资金拥有的状况，以及公司未来经营发展的需要，而采用一定的方式、从一定的渠道向公司的投资者和债权人去筹集资金，以保证公司正常生产需要。

资金对企业的重要性就像血液对人体一样，企业一旦资金链断裂面临的将是破产倒闭。任何一个企业的创立、生存、发展、成熟都要以投入、保持和再投入、再保持一定数量的资金为前提。融资是企业运行发展过程中绕不过去的坎，现在如日中天的阿里巴巴当初也是靠几次重要的融资才改写了命运。

1999年2月，马云创立的阿里巴巴在杭州的一间小公寓中悄悄诞生，它最初的资金是18位合伙人共同集资的50万元。互联网是烧钱的行业，它的规模效应比其他行业都重要，所以对资本最为渴求。

到了1999年底，钱已经成了阿里巴巴最大的问题，马云亟须融资。1999年10月，由蔡崇信牵线，马云筹集到第一笔天使投资500万美元，由高盛公司牵头，联合美国、亚洲、欧洲一流的基金公司如汇亚、银瑞达、新加坡科技发展基金等参与。这笔资金把阿里巴巴从生死悬崖边拉了回来。

阿里巴巴第二轮融资是孙正义的软银介入，2000年1月18日，马云收到软银2000万美元的投资。就在这一年4月，美国纳斯达克市场的IT泡沫破灭，股价暴跌。这之后再没有外国投资者向中国的IT企业投资，当时在美国上市的搜狐、网易差点被退市，很多互联网公司因资金缺乏纷纷倒闭，而阿里巴巴却有充裕的资金度过寒冬，快速扩张。此后，软银开始不断地支持马云，才使得阿里巴巴步步为营，发展到今天的规模。

2004年2月17日，阿里巴巴再获8200万美元的巨额战略投资，这笔投资由软银牵头出资6000万美元，其余2200万美金由富达、TDF和GGV出资，是当时国内互联网金额最大的一笔私募投资。

2005年，阿里巴巴缺钱，但是软银又不能一直烧钱，这时雅虎雪中送炭，给阿里巴巴投资了10亿美元。靠着这10亿美元，阿里巴巴不仅孵化了淘宝、支付宝，还渡过了2008年的金融危机。

从阿里巴巴的发展历史看，在每次危急关头它都是靠融资才挺了过来。如果阿里巴巴当年没有这些融资，我们今天就可能看不它了。创业的终极目标是创业成功，使企业价值最大化，要实现这一目标，就离不开融资。因为企业要壮大，没有投资不行；其次，企业要竞争就要不断融资，

因为市场竞争激烈，保守的做法能保得一时，但只有融资才是做大做强最终的出路；再次，企业的发展需要融资，不论是研究开发还是提高生产效率，都必须进行融资。

然而，对中小微企业来说，融资一直是他们的痛点。据2015年的统计显示，90%的中小微企业的融资需求得不到满足，资金短缺导致30%的创业企业创业失败。创业企业的融资之痛正在于融资难、融资贵。企业一旦融资失败，面临的的就是倒闭的结果。

2016年3月，同城众包配送平台“最鲜到”宣布资金链断裂，由于融资失败，公司无法支持运营，“终止项目”。创始人陆刚说，“最鲜到”资金链断裂的主要原因是A轮融资失败。

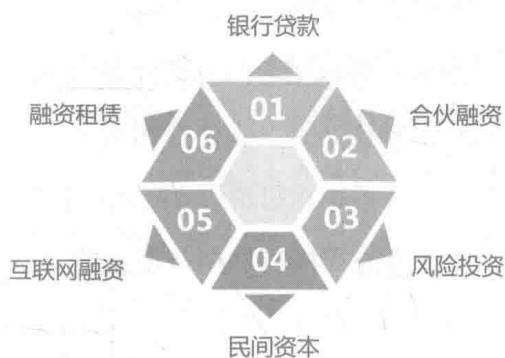
“最鲜到”是一个基于定位服务提供同城短距离极速配服务的O2O平台，2014年开始在上海试运营，业务曾扩展至北京、深圳、杭州等十多个城市，合作品牌包括赛百味、黄太吉等。目前公司已停止运营。

无独有偶，在2016年2月，“一起唱”创始人尹桑发布员工内部信称，由于C+轮融资失败，再加上此前采购大批硬件设备，账上仅剩的现金已经用尽，公司临近倒闭。“一起唱”上线于2012年，从KTV预订出发，实现了附近KTV搜索、比价、预订等功能，同时还融入社交和本地生活服务。“一起唱”发展还是很快的，截至2014年底已经有北京、上海、深圳、南京等城市的一百多家线下KTV使用了“一起唱”的点歌系统。

“一起唱”在最初的融资方面还是成功的，上线之初就得到IDG 500万人民币天使轮融资。2014年1月完成了IDG的300万美元A轮投资；4月完成了B轮1200万美元的融资。但由于C+轮融资失败，公司面临倒闭。

当前，由于受到经济环境、投资环境等因素的影响，融资市场更加严峻，创业企业或将面临更难的融资形势。创业型企业面临的首要问题就是融资，从现在的金融环境来看，融资已经成为制约企业发展的瓶颈。对企业而言，融资不仅是发展的需要，更是一种生存技能。创业者的融资渠道主要有以下几种：

## 融资渠道



1. 银行贷款。银行贷款被称为创业融资的“蓄水池”，在创业者中很有“群众基础”。但是银行贷款手续烦琐，周期长，满足不了中小企业对资金的迫切需求。

2. 合伙融资。合伙融资是直接吸收单位或个人投资、合伙创业的一种筹资途径和方法。它的好处是，不但可以有效筹集到资金，还可以充分发挥人才的作用，有利于对各种资源的利用和整合，能尽快形成生产能力，降低创业风险。缺点是合伙人“人人都是老板”容易产生矛盾，不利于合伙基础的稳定。

3. 风险投资。因为风险投资具有高风险高回报的特征，投资者更愿意投资高科技创业企业，其关注的是企业创始人和企业的赢利模式。

4.民间资本。民间资本的融资程序简单，速度快、门槛也低。但是创业者在使用民间投资前一定要先进行调研，把问题摆桌面上谈，还要用书面形式清楚表达出来，以免将来造成纠纷。

5.互联网融资。互联网金融的兴起给众多创业者带来了实实在在的好处。互联网金融作为新型融资模式，虽然还存在不少问题，但它已经成为草根创业者融资的重要渠道。融资者对互联网融资平台的选择尤为重要，要选择那些信誉好、行业排行靠前的互联网融资平台。

6.融资租赁。融资租赁是一种以融资为直接目的的信用方式，表面上看是借物，实质上是借资，再以租金的方式分期偿还。这种融资方式比较适合需要购买大件设备的初创企业，在选择租赁公司时，一定要选择那些实力强、信用度高的租赁公司，且租赁形式越灵活越好。

7.如果有可能，创业者要积极参加扶持创业的节目，争取获得相关的扶持资金；争取政府支持的项目贷款也是一种不错的融资渠道。

还要说明的一点就是，通过股权转让进行融资的中小企业在股权出让对象的选择上一定要慎重。如果处理不好，融资者会失去对企业的控制权而处于被动局面。建议融资者在进行股权转让之前先咨询熟悉公司法的专业人士，使用股权转让的方式进行融资要慎重行事。

创业简单，融资难。长期以来，“融资难、融资贵”问题一直困扰着企业的发展。创业者在融资时要多管齐下，千万别局限于某一种方式或渠道上，要多想些办法，多找些渠道。



## “互联网+”时代融资的本质：互联网+金融

“互联网+”是创新2.0（指信息时代、知识社会的创新形态）下的互联网发展的新业态，通俗地说，“互联网+”就是“互联网+各个传统行业”，在“互联网+”时代，融资的本质是传统的金融行业与“互联网+”相结合，也就是互联网金融。

互联网金融为融资提供了一个新渠道，是一种新的融资模式。平安陆金所副总经理楼晓岸在“互联网重构新金融”论坛上曾表示，互联网金融是商业银行间接融资、资本市场直接融资之外的第三种融资模式，互联网能够真正地使金融走向中小企业和金融消费者，为他们提供了金融产品的可得性。融资难、融资贵一直是困扰中小微企业发展的问题，传统金融机构无法满足中小企业的融资需求。

马云曾经说过：“很多人知道我花了六分钟说服孙正义，为阿里巴巴融到了钱，但却只有很少人知道，在这六分钟之前我遭到多少回绝甚至冷言冷语。”

在阿里巴巴创立初期，马云与蔡崇信曾远赴美国硅谷寻找投资商，七天里见了四十多个风险投资者，结果所有人都对他们说“NO”，几乎所有人都认为他们的商业计划是“最愚蠢的商业计划”。那次美国之行并没