

负责种植粮食、粮油、蔬菜；养殖土鸡、土鸭、粮食猪、牛、羊。园区完全按照安全标准生产，全部是生态放养和生态种植。不使用转基因种子，不使用化学农药、肥料、激素。土壤用微生物改良，生产出的产品完全符合安全食品要求。

微股东的权利及义务：

- 、 众筹标准，每人参股 1 0 万；
- 、 众筹人数， 1 0 人；
- 、 原始股东终生享有每年 2 . 1 万 的生态园区安全食品供应， 按照每月 1 8 0 0 食品只送 股东指定地点（ 1 8 0 元包括： 3 只公鸡 1 2 元 * 3 1 只母鸡 1 2 元、 2 只鸭 1 2 0 * 1 2 斤生态猪肉 3 0 元 * 1 . 0 5 斤牛肉 3 5 元 * 5 3 0 个土鸡蛋 2 元 * 3 0 7 斤蔬菜 5 元 * 7 . 0 2 斤大米 5 元 * 2 . 0 5 斤菜籽油 1 0 元 * 5 其他时令水果 4 5 元）
- 、 如要撤资需要提前一年告知，告知一年后可退还全部本金。
- 、 原始股东推荐会员加入消费，入股期间可以永久提取推荐会员消费 1 0 % 佣金。
- 、 会员推荐的新会员消费收取新会员第一次消费 1 0 % 作为佣金
- 、 本意向书仅作为确定（乙方）微股东众筹意向之用， 签订正式协议前微股东可无条件退出该众筹计划，所交定金如数返还。

一、项目优势分析

、 产品优势：

尤其是土鸡蛋和蔬菜，是每家每户每天必须要吃的食品尤其是家有宝宝、孕妇、老人的家庭，重复消费率和客户忠实度极高。而且，目前由于食品安全问题的影响，人们对于生态天然的农产品的需求更加的渴望而不可及。所以通过众筹的模式是最合适不过了！

、 客群优势：

和传统项目不同我们是先有客户后有项目， 1 0 名股东就是 1 0 名忠实客户，通过对基地的参观和考察，真实了解产品的源头，对产品更加放心和认可，并成为公司和产品的消费者和代言人！同时按 1 年一个股东为公司带来 1 0 个有效会员（购买年卡）计算，一年我们就会有 1 0 0 个忠实的消费者，这个力量不可小视！

二、项目定位

专注于有机生态农产品，聚合众人之力，分享健康生活！

项目运营方案：

一、产品规划

通过会员不断地发展，生态猪、鸡、鸭、土鸡蛋、生态时蔬等一系列农产品都可以通过和种植、养殖基地合作的模式进入我们的项目中，并且产品也采用众筹制度设计为年卡、季卡、月卡的模式进行销售，

礼品卡：打造高大上的礼品包装产品，将送礼就送生态农产品打造成一种时尚的选择！

结束语：

创业有风险投资需谨慎，再靠谱的项目都是存在失败的风险的，然而利益往往都是和风险共存的，所以且行且珍惜，能走到一起是缘分。我相信通过我们 1 0 多人的共同努力干成一件事情应该是很容易的，只要每个人都出一点点力所能及的力汇聚到一起就将成就一番宏图大业，欢迎感兴趣的亲们加入我们，共创美好未来！篇三：众筹股东意向书

湖南润达商品交易市场运营中心众筹协议书

甲方： x x x x x x (以下简称“甲方”)

地 址：石家庄市维明大街与新石北路交口西行 2 0 米

乙方（微股东）：姓名

x x x 有限公司于 2 0 1 1 年 1 1 月 2 8 日在中国湖南省工商局合法注册成立（注册号： 4 3 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 是经相关部门批准设立的一家集农林产品等现货销售、电子商务服务

负责种植粮食、粮油、蔬菜；养殖土鸡、土鸭、粮食猪、牛、羊。园区完全按照安全标准生产，全部是生态放养和生态种植。不使用转基因种子，不使用化学农药、肥料、激素。土壤用微生物改良，生产出的产品完全符合安全食品要求。

微股东的权利及义务：

- 、 众筹标准，每人参股 1 0 万；
- 、 众筹人数， 1 0 人；
- 、 原始股东终生享有每年 2 . 1 万 的生态园区安全食品供应， 按照每月 1 8 0 0 食品只送 股东指定地点（ 1 8 0 元包括： 3 只公鸡 1 2 元 * 3 1 只母鸡 1 2 元、 2 只鸭 1 2 0 * 1 2 斤生态猪肉 3 0 元 * 1 . 0 5 斤牛肉 3 5 元 * 5 3 0 个土鸡蛋 2 元 * 3 0 7 斤蔬菜 5 元 * 7 . 0 2 斤大米 5 元 * 2 . 0 5 斤菜籽油 1 0 元 * 5 其他时令水果 4 5 元）
- 、 如要撤资需要提前一年告知，告知一年后可退还全部本金。
- 、 原始股东推荐会员加入消费，入股期间可以永久提取推荐会员消费 1 0 % 佣金。
- 、 会员推荐的新会员消费收取新会员第一次消费 1 0 % 作为佣金
- 、 本意向书仅作为确定（乙方）微股东众筹意向之用， 签订正式协议前微股东可无条件退出该众筹计划，所交定金如数返还。

一、项目优势分析

、 产品优势：

尤其是土鸡蛋和蔬菜，是每家每户每天必须要吃的食品尤其是家有宝宝、孕妇、老人的家庭，重复消费率和客户忠实度极高。而且，目前由于食品安全问题的影响，人们对于生态天然的农产品的需求更加的渴望而不可及。所以通过众筹的模式是最合适不过了！

、 客群优势：

和传统项目不同我们是先有客户后有项目， 1 0 名股东就是 1 0 名忠实客户，通过对基地的参观和考察，真实了解产品的源头，对产品更加放心和认可，并成为公司和产品的消费者和代言人！同时按 1 年一个股东为公司带来 1 0 个有效会员（购买年卡）计算，一年我们就会有 1 0 0 个忠实的消费者，这个力量不可小视！

二、项目定位

专注于有机生态农产品，聚合众人之力，分享健康生活！

项目运营方案：

一、产品规划

通过会员不断地发展，生态猪、鸡、鸭、土鸡蛋、生态时蔬等一系列农产品都可以通过和种植、养殖基地合作的模式进入我们的项目中，并且产品也采用众筹制度设计为年卡、季卡、月卡的模式进行销售，

礼品卡：打造高大上的礼品包装产品，将送礼就送生态农产品打造成一种时尚的选择！

结束语：

创业有风险投资需谨慎，再靠谱的项目都是存在失败的风险的，然而利益往往都是和风险共存的，所以且行且珍惜，能走到一起是缘分。我相信通过我们 1 0 多人的共同努力干成一件事情应该是很容易的，只要每个人都出一点点力所能及的力汇聚到一起就将成就一番宏图大业，欢迎感兴趣的亲们加入我们，共创美好未来！篇三：众筹股东意向书

湖南润达商品交易市场运营中心众筹协议书

甲方：x x x x x x (以下简称“甲方”)

地 址：石家庄市维明大街与新石北路交口西行 2 0 米

乙方（微股东）：姓名

x x x 有限公司于 2 0 1 1 年 1 1 月 2 8 日在中国湖南省工商局合法注册成立（注册号：4 3 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 是经相关部门批准设立的一家集农林产品等现货销售、电子商务服务

负责种植粮食、粮油、蔬菜；养殖土鸡、土鸭、粮食猪、牛、羊。园区完全按照安全标准生产，全部是生态放养和生态种植。不使用转基因种子，不使用化学农药、肥料、激素。土壤用微生物改良，生产出的产品完全符合安全食品要求。

微股东的权利及义务：

- 、 众筹标准，每人参股 1 0 万；
- 、 众筹人数， 1 0 人；
- 、 原始股东终生享有每年 2 . 万 的生态园区安全食品供应， 按照每月 1 8 0 0 食品只送 股东指定地点（ 1 8 0 元包括： 3 只公鸡 1 2 元 * 3 1 只母鸡 1 2 元、 2 只鸭 1 2 0 * 1 2 斤生态猪肉 3 0 元 * 1 . 0 5 斤牛肉 3 5 元 * 5 3 0 个土鸡蛋 2 元 * 3 0 7 斤蔬菜 5 元 * 7 . 0 2 斤大米 5 元 * 2 . 0 5 斤菜籽油 1 0 元 * 5 其他时令水果 4 5 元）
- 、 如要撤资需要提前一年告知，告知一年后可退还全部本金。
- 、 原始股东推荐会员加入消费，入股期间可以永久提取推荐会员消费 1 0 % 佣金。
- 、 会员推荐的新会员消费收取新会员第一次消费 1 0 % 作为佣金
- 、 本意向书仅作为确定（乙方）微股东众筹意向之用， 签订正式协议前微股东可无条件退出该众筹计划，所交定金如数返还。

一、项目优势分析

、 产品优势：

尤其是土鸡蛋和蔬菜，是每家每户每天必须要吃的食品尤其是家有宝宝、孕妇、老人的家庭，重复消费率和客户忠实度极高。而且，目前由于食品安全问题的影响，人们对于生态天然的农产品的需求更加的渴望而不可及。所以通过众筹的模式是最合适不过了！

、 客群优势：

和传统项目不同我们是先有客户后有项目， 1 0 名股东就是 1 0 名忠实客户，通过对基地的参观和考察，真实了解产品的源头，对产品更加放心和认可，并成为公司和产品的消费者和代言人！同时按 1 年一个股东为公司带来 1 0 个有效会员（购买年卡）计算，一年我们就会有 1 0 0 个忠实的消费者，这个力量不可小视！

二、项目定位

专注于有机生态农产品，聚合众人之力，分享健康生活！

项目运营方案：

一、产品规划

通过会员不断地发展，生态猪、鸡、鸭、土鸡蛋、生态时蔬等一系列农产品都可以通过和种植、养殖基地合作的模式进入我们的项目中，并且产品也采用众筹制度设计为年卡、季卡、月卡的模式进行销售，

礼品卡：打造高大上的礼品包装产品，将送礼就送生态农产品打造成一种时尚的选择！

结束语：

创业有风险投资需谨慎，再靠谱的项目都是存在失败的风险的，然而利益往往都是和风险共存的，所以且行且珍惜，能走到一起是缘分。我相信通过我们 1 0 多人的共同努力干成一件事情应该是很容易的，只要每个人都出一点点力所能及的力汇聚到一起就将成就一番宏图大业，欢迎感兴趣的亲们加入我们，共创美好未来！篇三：众筹股东意向书

湖南润达商品交易市场运营中心众筹协议书

甲方：x x x x x x (以下简称“甲方”)

地 址：石家庄市维明大街与新石北路交口西行 2 0 米

乙方（微股东）：姓名

x x x 有限公司于 2 0 年 1 1 月 2 8 日在中国湖南省工商局合法注册成立（注册号：4 3 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 是经相关部门批准设立的一家集农林产品等现货销售、电子商务服务

..... 3

（二）天使汇众筹成功的公司数据分析.....

三、案例分析——天使汇“领投+跟投”机制.....

（一）领投流程：.....

..... 5

（二）权利义务关系.....

..... 6

（三）优势分析.....

..... 7

（四）存在的不足.....

..... 7

（五）风险分析.....

四、结论与建议.....

..... 10

（一）法律法规角度.....

..... 10

（二）投资人角度.....

..... 10

（三）众筹平台角度.....

..... 10

前 言

作为互联网改变传统行业的典型代表，互联网金融已经越来越被大家所熟知和熟悉。而作为互联网金融领域典型代表的互联网股权众筹模式，在经过近三年的初步发展后，似乎开始凸显出它存在的必要性与价值。但必须承认，就国内整个互联网金融行业的发展现状而言，我们同时面临政策与监管相对滞后、行业实践和基础不算稳固的事实，由此产生的关联效应，已经直接或间接地在互联网股权众筹这个新兴事物上有所体现。因此，就目前形势与趋势看，互联网股权众筹基本已经过了它的试水期，今后一段时间内，将是各方参与者在通力合作与深度交换意见基础上，进行新一轮的制度建设与模式调整，从而可能在根本上，为互联网股权众筹的良性发展，提供相对稳定的商业环境和路径依赖。借此，本文旨在梳理和回顾国内互联网股权众筹发展脉络的基础上，尝试理解和分析当下国内在该领域的演进路线，并借助有效的数据资料，进一步思考和讨论该领域的一些实践成果和经验总结，以期对行业未来发展有所提点。

一、研究背景

（一）股权众筹的定义与分类

众筹一词来源于英文单词 *crowdfunding*，即大众筹资或群众筹资。早在 19 世纪，诗人 *alexander pope* 使用征订的方式将希腊史诗巨作《伊利亚特》翻译成英文并出版的时候就出现了。众筹根据标的物 and 目的性不同可以分成以下类别：股权众筹、回报众筹、公益众筹、债权众筹。

股权众筹，也可以称为股票型众筹，是指投资者通过对公司进行投资，从而获得一定比例的股权，形式上和公司在交易所发行股票类似，但现在主要是指通过互联网渠道进行融资的模式。股权众筹主要由筹资人在互联网众筹平台进行众筹，并以公司一定数量的股份给予投资者作为回报，最终投资者是否能获得实际收益，则取决于公司的运营情况。简单来说，该模式更像吸引一群散户来直接购买一家可能上市但未上市的企业股票。股权众筹以是否提供担保为依据可以分为有担保的股权众筹和无担保的股权众筹，前者是指在股权众筹过程中有第三方权益公司提供相应的连带担保责任，而后者则并无相关第三方权益公司提供连带担保，而国内绝大多数股权众筹为无担保众筹模式。

回报众筹：指投资者对公司或者项目进行投资，最终会获得服务或者产品。最典型的平台是美国的 *kickstarter* 和 *indiegogo* 以及国内的点名时间。

公益众筹：指投资者对公司或者项目进行无偿的捐献，以帮助有需要的人或物。目前比较典型的平台是美国的 *gofundme*

债权众筹：指投资者对公司或者项目进行投资，从而获得一定的债权，将来的某个时期将收回本金和获取利息。债权众筹也就是目前比较普遍的 *p2p* 在国外已经有两家比较出名的债权众筹平台，它们分别是 *lendingclub* 和 *prospect*

（二）国内外股权众筹发展概况

股权众筹在国外发展已经有较长的一段时间，尤其是 2011 年 4 月美国通过的《就业法案》（*job security act*）股权众筹走上了快车道。因此无论从股权众筹的融资金额、融资企业、股权众筹投资者、股权众筹法律环境等都比国内走前一步。其中以美国著名股权众筹网站 *we fund it* 为例，*we fund it* 的官方统计数据显示，

截至 2011 年 12 月 15 日，*we fund it* 的注册投资者达 342,414 已经累计实现向超过 200 家处于种子期的初创企业实现投资 3000 万美元，其投资组合的价值于 2011 年 3 月已经超过 5 亿美元。

国内股权众筹诞生于 2013 年，而 2014 年被业内称为国内股权众筹的元年，根据清科集团的股权众筹研究报告的统计显示，截至 2014 年 9 月中旬，我国有 12 家股权众筹类平台，其中 1 家平台为 2014 年刚刚成立，占到了总体的 66%，目前 11 家平台共计发布服务的项目 4938 个，成功获得融资的项目 338 个，融资总金额达到 15462 万元，项目（量）获融资率为 0.6 较低。这其中，国内股权众筹平台已初步形成了以天使汇、创投圈、原始会为首梯队，创业易、v2i 创客、路演吧、众投邦、天使街、微投网、大家投等为第二梯队，爱合投、天使客、云筹网、奇点集、股权易、币帮、爱创业等为第三梯队的格局。同时，第一梯队的三家平台的成熟度和服务能力相对来讲，已经遥遥领先于其他平台。

据、金融、教育、医疗、消费品、旅游业、能源、房地产、物流仓

储、住宿和餐饮、商业服务、文化艺术体育、电信及增值

互联网、移动互联网、IT 软件/硬件、服务业、文化创意、节能

环保、新能源、生物医药、其它

美食休闲、娱乐、生活服务、教育培训

移动互联、节能环保、文化传媒、新材料、新能源、生物制药、消

费服务、信息技术 大家投 人人投 综合类 实体店铺融资 综合类 众投邦

二、案例介绍—天使汇众筹平台

（一）天使汇平台数据概述

天使汇是国内最大的股权众筹平台，致力于帮助靠谱的项目找到靠谱的钱。它通过合投的方式向中小企业进行天使轮和 A 轮投资。天使汇的数据显示，截止到目前，平台已有超过 1600 个创业项目入驻，21 多万位认证投资人，2300 个项目共计完成 1 亿多人民币的融资，成功的项目包括众多知名公司，如滴滴打车、黄太吉、面包旅行、大姨妈等。其中，2013 年创建的项目为 645 个，审核通过的项目 109 个，获融资 65 个；2014 年至今创建项目 8410 个，审核通过项目 260 个，获融资项目 7 个（其中天使轮获投项目 5 个）。

与同行的比较：在第一梯队当中，创投圈发布项目数量最多，达 303 个左右，占到三家总和的 62%。但获投率仅 0.1，每个项目的平均融资额为 57 万元。原始会发布约 2000 个项目，获投率为 0.4，每个项目的平均融资额为 13.3 万元。天使汇发布约 1600 个项目，获投率则达到 1.4，每个项目的平均融资额为 43.4 万元。总体看，天使汇在项目的完成度上要远远高于其他两家机构。

图 1 国内股权众筹平台第一梯队数据比较图

（二）天使汇众筹成功的公司数据分析

来自天使汇的数据显示，2014 年 1-9 月中旬，天使汇平台挂牌项目总融资达到 7.629 亿元。以天使轮项目为例，5 起天使轮项目融资总金额超过 108 万元，单个项目平均融资金额为 22.2 万元，一半多项目融资金额集中在 300-500 万元区间。其中，100-300 万元（不含）元的获投项目数为 1 个，占到总体的 35%；300 万元以下的获投项目为 7 个，占到总体的 14%；300-500 万元的获投项目为 2 个，占到总体的 51%。

天使轮获投项目所属领域分布上，重点集中在本地生活服务类、移动 / 社交类和金融服务类，分别为 1 个、9 个和 5 个，占到总体的 52%。其次为教育培训类和媒体 & 娱乐类，分别为 4 个和 5 个，占到总体的 18%。这说明 2C 端的离消费者 / 用户更近的初创项目普遍能更容易得到投资人的青睐。

融资金额上，同样集中在上述的五个领域之中，其中，本地生活服务类独占 19.7%，移动 / 社交类占到 19%，媒体 & 娱乐类占到 13.3%，至 3C 领域占到总融资规模的 52.6%，与数量呈正相关关系。在获投的 5 个天使轮项目当中，申请合投的时间主要集中在 2014 年为 2 个项目，其次为 2013 年为 1 个项目。

图 2 2014 年 1-9 月中旬获投项目数量分布（天使汇数据）

三、案例分析 - 天使汇“领投 + 跟投”机制

2011 月 1 日天使汇联合众多一线天使投资人和投资机构（中国天使众筹第一人王利杰以及其他著名天使投资人、天使汇 angelcrunch

中关村天使投资

协会、青年天使会、中关村企业家天使投资联盟、中关村互联网金融行业协会、天津市天使投资协会、中关村上市公司协会、亚杰商会、清华校友 TM 协会、车库咖啡、创业基金会、创业接力天使、创业工场、angelvohsitnav 起点创业营、中央财经大学金融法研究所、快创营）发布领投人规则。

“领投 + 合投”机制是指在少数对项目所在领域有相对丰富经验的投资人指导和带领下，多名跟投人一同对企业进行投资的合投模式。让智慧资本能够最大程度的发挥价值，并在这一过程中为领投人和跟投人带来利益。

（一）领投流程：

投资前领投人的职责：通过天使汇平台选择自己感兴趣的项目，并与创业者深入沟通，确定领投的意愿并对项目进行尽职调查，如果有自己投过的项目，或者已经确认领投的项目，可以以领投人的身份推荐项目优先进入快速合投。

二、案例介绍—天使汇众筹平台

（一）天使汇平台数据概述

天使汇是国内最大的股权众筹平台，致力于帮助靠谱的项目找到靠谱的钱。它通过合投的方式向中小企业进行天使轮和 A 轮投资。天使汇的数据显示，截止到目前，平台已有超过 1600 个创业项目入驻，2100 位认证投资人，2300 个项目共计完成 1 亿多人民币的融资，成功的项目包括众多知名公司，如滴滴打车、黄太吉、面包旅行、大姨妈等。其中，2013 年创建的项目为 645 个，审核通过的项目 109 个，获融资 65 个；2014 年至今创建项目 8410 个，审核通过项目 260 个，获融资项目 7 个（其中天使轮获投项目 5 个）。

与同行的比较：在第一梯队当中，创投圈发布项目数量最多，达 303 个左右，占到三家总和的 62%。但获投率仅 0.1，每个项目的平均融资额为 57 万元。原始会发布约 2000 个项目，获投率为 0.4，每个项目的平均融资额为 13.3 万元。天使汇发布约 1600 个项目，获投率则达到 1.4，每个项目的平均融资额为 43.4 万元。总体看，天使汇在项目的完成度上要远远高于其他两家机构。

图 1 国内股权众筹平台第一梯队数据比较图

（二）天使汇众筹成功的公司数据分析

来自天使汇的数据显示，2014 年 1-9 月中旬，天使汇平台挂牌项目总融资达到 7.629 亿元。以天使轮项目为例，5 起天使轮项目融资总金额超过 108 万元，单个项目平均融资金额为 22.2 万元，一半多项目融资金额集中在 300-500 万元区间。其中，100-300 万元（不含）元的获投项目数为 1 个，占到总体的 3.5%，300 万元以下的获投项目为 7 个，占到总体的 14.3%，300-500 万元的获投项目为 2 个，占到总体的 5.1%。

天使轮获投项目所属领域分布上，重点集中在本地生活服务类、移动/社交类和金融服务类，分别为 1 个、9 个和 5 个，占到总体的 52%。其次为教育培训类和媒体 & 娱乐类，分别为 4 个和 5 个，占到总体的 18%。这说明 2C 端的离消费者/用户更近的初创项目普遍能更容易得到投资人的青睐。

融资金额上，同样集中在上述的五个领域之中，其中，本地生活服务类独占 19.7%，移动/社交类占到 19%，媒体 & 娱乐类占到 13.3%，300 万元以下领域占到总融资规模的 52.6%，与数量呈正相关关系。在获投的 5 个天使轮项目当中，申请合投的时间主要集中在 2014 年为 2 个项目，其次为 2013 年为 1 个项目。

图 2 2014 年 1-9 月中旬获投项目数量分布（天使汇数据）

三、案例分析 - 天使汇“领投+跟投”机制

2011 月 1 日天使汇联合众多一线天使投资人和投资机构（中国天使众筹第一人王利杰以及其他著名天使投资人、天使汇 angelcrunch

中关村天使投资

协会、青年天使会、中关村企业家天使投资联盟、中关村互联网金融行业协会、天津市天使投资协会、中关村上市公司协会、亚杰商会、清华校友 TM 协会、车库咖啡、创业基金会、创业接力天使、创业工场、angelvohsitnav 起点创业营、中央财经大学金融法研究所、快创营）发布领投人规则。

“领投+合投”机制是指在少数对项目所在领域有相对丰富经验的投资人指导和带领下，多名跟投人一同对企业进行投资的合投模式。让智慧资本能够最大程度的发挥价值，并在这一过程中为领投人和跟投人带来利益。

（一）领投流程：

投资前领投人的职责：通过天使汇平台选择自己感兴趣的项目，并与创业者深入沟通，确定领投的意愿并对项目进行尽职调查，如果有自己投过的项目，或者已经确认领投的项目，可以以领投人的身份推荐项目优先进入快速合投。