新興募資方式－群眾募資行為之初探

林 雅 燕*

壹、前言
貳、群眾募資之現況與發展趨勢
參、群眾募資之優劣勢分析
肆、群眾募資之相關法律規範
伍、結論與建議

摘　　要

「群眾募資」係社會大眾透過小額資金的贊助，發揮群體集結的力量，支持個人或組織使其目標或專案得以執行完成。1997 年英國樂團 Marillion 即利用群眾募資完成在美國的巡迴演出，群眾募資平台（Crowdfunding platform）的誕生加速群眾募資的發展。累計至 2012 年底為止，全球共有 536 個群眾募資平台，2012 年全球群眾募資金額約 27 億美元，預估 2013 年募資金額可達 51 億美元。2011 年底，此股群眾募資的風潮亦由國外吹向國內，國內群眾募資平台相繼成立。由於募資者藉由群眾募資平台啟動創業專案募集資金，無須自備資金，因此，群眾募資行為的興起有助於扶植更多元的微型創業，惟國內群眾募資發展尚屬起步階段，相關法令規範、運作機制與金流處理模式尚未完備。本文擬就群眾募資行為發展現況作簡要說明、進行問題探討並研提建議。

* 作者為經濟發展處副研究員。

A New Fundraising Approach –Preliminary Survey of Crowdfunding Behaviour

Ya-Yen Lin

Associate Research Fellow
Economic Development Department, NDC

Abstract

「Crowdfunding」 refers to collecting capital in small amounts from the public to allow an individual or an organization's goal or project to be achieved or implemented. In 1997, Marillion, a U.K. band, completed its roadshow in U.S. by making use of Crowdfunding. The birth of Crowdfunding platforms accelerated the development of Crowdfunding.

There were 536 Crowdfunding platforms globally as of the end of 2012. The globally total amount of capital raised by Crowdfunding was about US$ 2.7 billion, and it was projected to reach US$ 5.1 billion in 2013. At the end of 2011, the trend of Crowdfunding also moved into Taiwan from overseas, and the domestic Crowdfunding platforms were set up successively. Since fund-raisers collect capital through Crowdfunding platforms, self-owned capital is not needed for startups, therefore, the rise of Crowdfunding is helpful for developing more kinds of micro ventures. However, since the development of domestic Crowdfunding is at still at the beginning stage, relevant regulations, laws, systems, and cash flow models are not well prepared. The study briefly introduces the current development of Crowdfunding, discusses problems and makes recommendations.

壹、前　言

1990 年代網際網路崛起與普及，不僅改變了人們的生活習慣，亦改變了商業交易模式。透過電子商務平台促使銷售模式由傳統的 B2C（企業對個人）擴展到 C2C（個人對個人）模式，如網路拍賣平台的蓬勃發展使得買賣雙方得以於網路平台上直接進行交易，且更多人可以輕鬆進行網路創業。群眾募資平台（Crowdfunding platform）的誕生，則使 C2C 模式由生產銷售端延伸至資金募集端，打破傳統資金的取得管道，由傳統向銀行、投資顧問公司、親友等管道借貸，轉而向社會大眾募資。

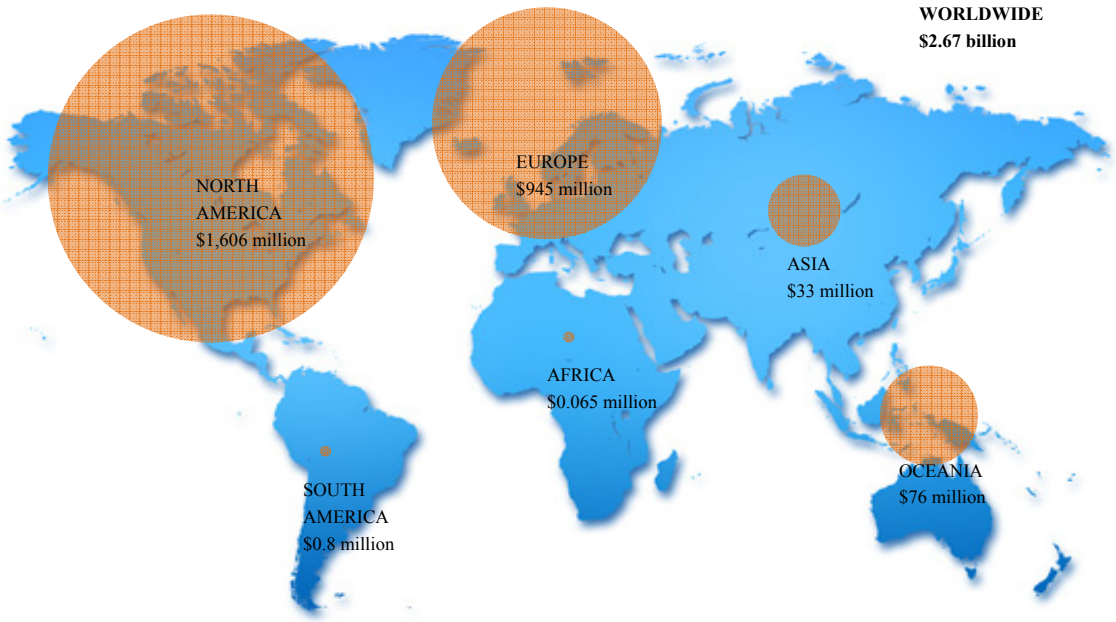
依美國全國群眾募資協會(National Crowdfunding Association, NLCFA）對群眾募資（Crowdfunding）的定義，「群眾募資」為社會大眾透過小額資金的贊助，發揮群體集結的力量，支持個人或組織使其目標或專案得以執行完成。2012 年，全球累計募資金額約 27 億美元。2011 年，此股群眾募資的風潮亦由國外吹向國內，國內群眾募資平台相繼成立。群眾募資平台的設立，不僅提供資金募集的管道，亦有助於扶植更多元的微型創業，惟國內群眾募資發展尚屬起步階段，相關法令規範、運作機制與金流處理模式尚未完備。本文擬就群眾募資行為發展現況作簡要說明、進行問題探討並研提建議。

貳、群眾募資之現況與發展趨勢

一、群眾募資主要市場概況

根據市調公司 Massolution 的統計，2012 年全球共有 536 個群眾募資平台，成功募資的專案數超過 100 萬件，募資總金額約 27 億

美元，較 2011 年成長 81%，預計 2013 年募資金額可達 51 億美元。群眾募資市場主要集中於北美洲及歐洲（見圖 1），共占 95%。[1]



資料來源：Massolution。

圖 1　2012 年全球群眾募資市場分佈概況

由圖 1，2012 年北美洲募資金額約 16 億美元，約占 59.25%，成長率為 105%；歐洲地區則為 9 億 4 千 5 百萬美元，占比 35%，成長率則為 65%；其餘地區市場規模雖不及北美洲及歐洲地區，然平均成長率卻高達 125%，顯見群眾募資行為正快速在全球興起。

[1] 詳細統計數據，請參見「2013CF THE CROWDFUNDING INDUSTRY REPORT」。

二、主要型態

群眾募資行為中，依募資者與出資者之間的權責關係，可分為「債權基礎」(Lending-based Crowdfunding)、「股權基礎」(Equity-based Crowdfunding)、「捐贈基礎」(Donation-based Crowdfunding)及「回饋基礎」(Reward-based Crowdfunding)。其中，以「回饋基礎」型的平台數最多、「股權基礎」型的平台成長最快。本文依報償型態概分為兩大類並分述如表 1。

群眾募資的運作一般採行「全有或全無」(All or Nothing)模式，即募資者於募資平台提案且成功於限定時間內達成募資目標後，即可獲得平台扣除自訂比例後的剩餘資金以進行專案計劃，[2]倘若無法達成募資目標，則完全無法獲得任何資金，但亦不產生任何罰款，而募資平台則將贊助金歸還原出資者。

2012 年全球群眾募資行為中，以「捐贈及回饋基礎」募得的總資金最高，達 14 億美元，約占 52%，且較 2011 年成長 85%；其次為「債權基礎」，達 12 億美元，占 44%，成長 111%；「股權基礎」則為 1.16 億美元，僅占 4.4%，成長 30%。

就提案至募資成功所耗時間而言，2011 年各型態平均完成時間為 9.1 週，其中，以「債權基礎」花費時間最短，約 4.8 週，主因利息及本金償還計畫明確；「捐贈基礎」所耗時間最長，約 10.2 週，見圖 2。

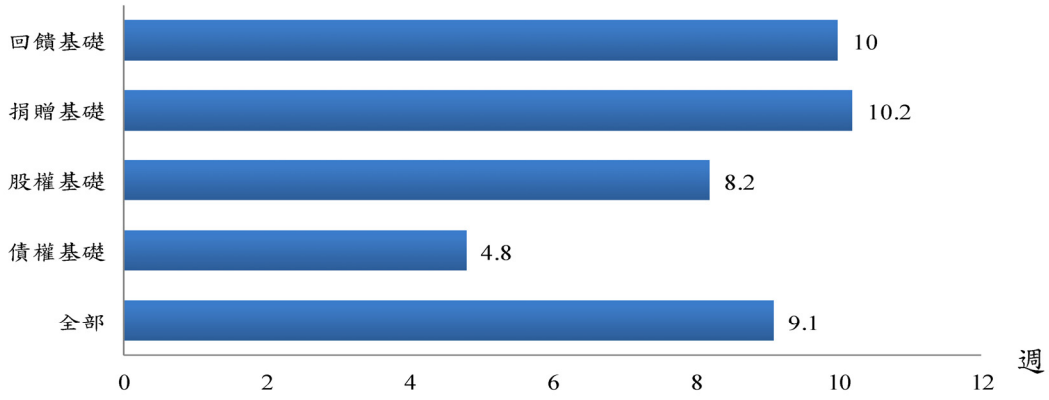
[2] 各募資平台一般收取募資金額的 5%至 10%作為平台管理及金流處理費用。

表 1　群眾募資型態

型態	類別	定義	現有主要平台
財務報償型	債權基礎（Lending-based Crowdfunding）	貸款人透過網路平台，說明籌資金額、目的、資金使用、償還本金息的計畫等，並將資金需求劃分成許多微小單位進行籌資；借款人透過競標方式取得債權並提供資金。借貸雙方形成借貸契約，並依契約支付及獲得約定的利息。[3]	Lending Club
	股權基礎（Equity-based Crowdfunding）	募資者在募資平台上向群眾募集資金以進行創業或創新計畫，並給予對等的公司股份；投資者於平台了解初創公司資訊，以進行投資取得股權，待創業公司被收購或達成初次公開發行後，將持有股權變現獲利。	Funders Club
非財務報償型	捐贈及回饋基礎（Donation and Reward-based Crowdfunding）	透過群眾募資平台，募資者發表創業理念、專案內容或產品開發規劃等，請求社會大眾捐贈小額資金，贊助專案或產品開發。此類出資者通常不要求財務報酬，但募資者事後會將所發展出的產品，以回贈或預售方式回餽予出資者以做為回報。	1. Kickstarter 2. Flying V

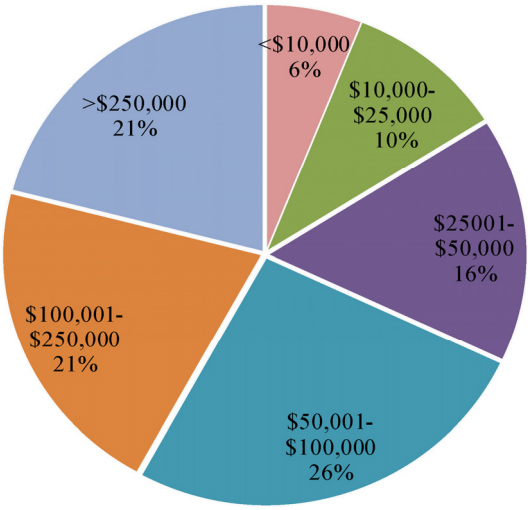
資料來源：本研究整理。

[3] 參見莊人樺（2013），「群眾募資平台與服務業創新」，服務業趨勢報，第 22 期。



資料來源：Massolution。

圖 2　2011 年各型態募資專案完成時間

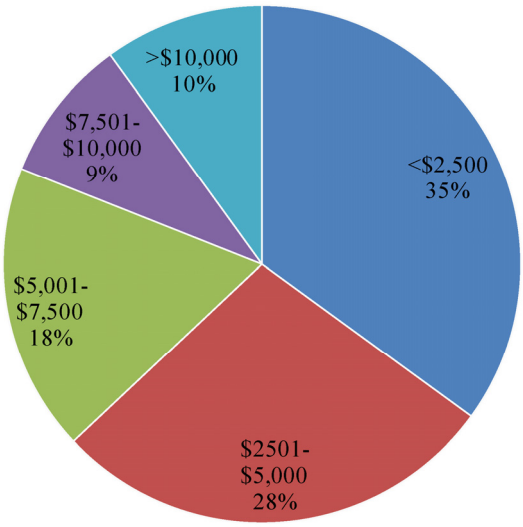


資料來源：Massolution。

圖 3　2011 年股權基礎專案募資金額分配情形

以專案募資金額分配情形而言，「股權基礎」個別專案募資目標金額較高，多數介於 50,000 美元至 250,000 美元間，約占 47%（見圖 3）;「捐贈及回饋基礎」因屬無償捐贈，其個別專案募資的

目標金額通常較低，多數為 5,000 美元以下，約占 63%（見圖 4），顯見「捐贈及回饋基礎」偏重以小額募資為主且所耗時間較長。



資料來源：Massolution。

圖 4　2011 年捐贈及回饋基礎專案募資金額分配情形

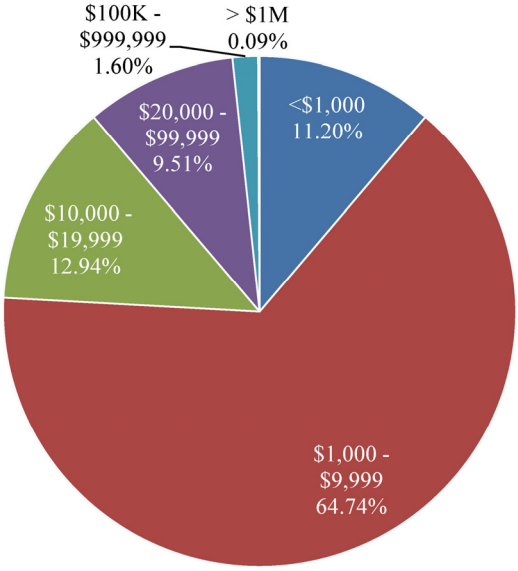
三、國內、外主要群眾募資平台

(一) 國外主要群眾募資平台

1. Kickstarter（敲門磚）

Kickstarter 於 2009 年在美國紐約創立，為全球最大「捐贈及回饋基礎」的群眾募資平台，募資者於網路平台向社會大眾募資，尋求贊助各類創作與計畫，舉凡美食、生活用品、運動、舞蹈表演，乃至撰寫遊戲程式、音樂及電影創作等各式的創意發想，募資者皆可善用網際網路吸引世界各地的出資者來贊助該計畫的誕生，把創意化為實質作品。

當募資人於平台達到自定的募款門檻後，Kickstarter 酌收募款金額的 5%作為平台管理費用，且金流服務業者 Amazon Payments 亦酌收 5%作為金流處理費用；若未達募款門檻，則不予收費，並將贊助款退回原出資者。截至 2013 年 9 月 9 日止，Kickstarter 累積超過 400 萬名會員註冊，提案數超過 11 萬件，提案成功件數超過 4 萬 8 千件，成功率達 44%，募得總資金超過 7 億 7 千萬美元。[4] Kickstarter 因屬「捐贈及回饋基礎」型，個別專案募資的目標金額偏重以小額募資為主，如圖 5 所示，金額為 10,000 美元以下者，約占 75%。



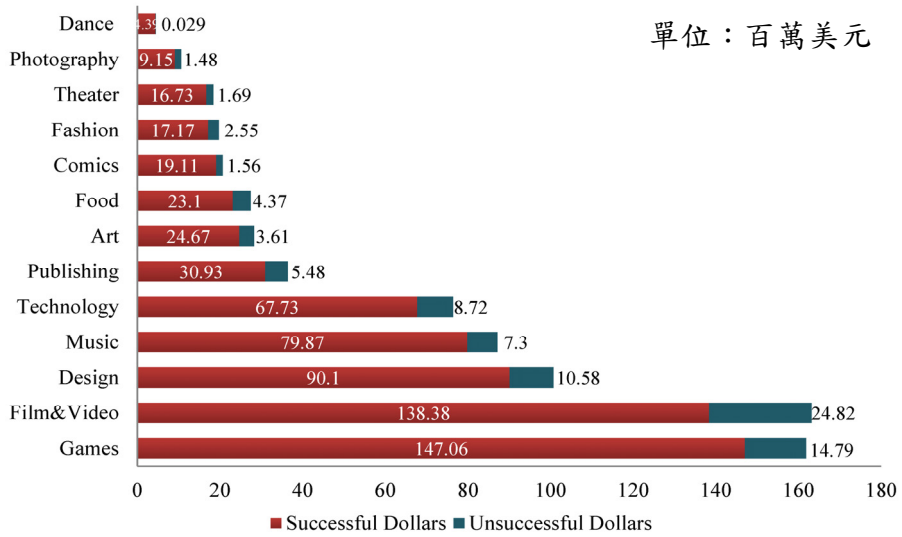
資料來源：Kickstarter 網站。

圖 5　Kickstarter 平台募資之募資金額分配情形

據統計，於 Kickstarter 平台提案募資的專案種類中，以遊戲程式（Games）類成功募資金額最高，超過 1 億 4 千萬美元；電影及影音類（Film&Video）類次之，約 1 億 3 千 8 百萬美元。而提

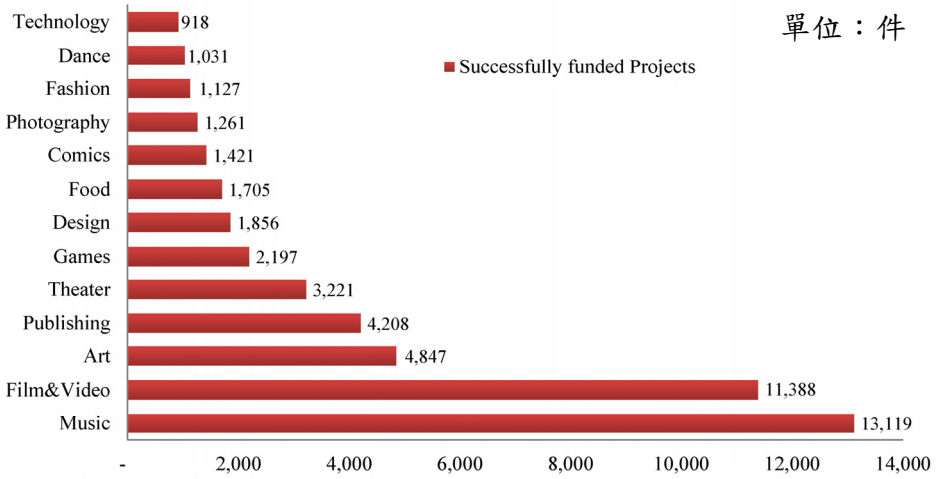
[4] 相關統計資訊可參見 Kickstarter 網站，網址：http://www.kickstarter.com/。

案成功件數則以音樂（Music）類最多，超過 1 萬 3 千件；電影及影音類次之，約 1 萬 1 千件，參見圖 6 及圖 7。



資料來源：Kickstarter 網站。

圖 6　Kickstarter 平台募資之各類專案金額統計



資料來源：Kickstarter 網站。

圖 7　Kickstarter 平台成功募資專案類別統計

2. Funders Club

Funders Club 於 2012 年 8 月在美國上線，屬於「股權基礎」的線上融資平台。不同於 Kickstarter，Funders Club 對會員有資產上的限制，即要求會員個人資產淨值需超過 100 萬美元或年收入超過 20 萬美元，方可註冊成為 Funders Club 的用戶，成為合格投資者。合格投資者可以於網站上查看 Funders Club 公開的融資項目，了解初創公司的資訊，選擇投資標目、進行投資並取得該公司股權，最低投資金額為 1,000 美元。當創業公司被收購或成功達成初次公開發行（Initial Public Offering, IPO），投資者則可將所持有的股權變現獲利。

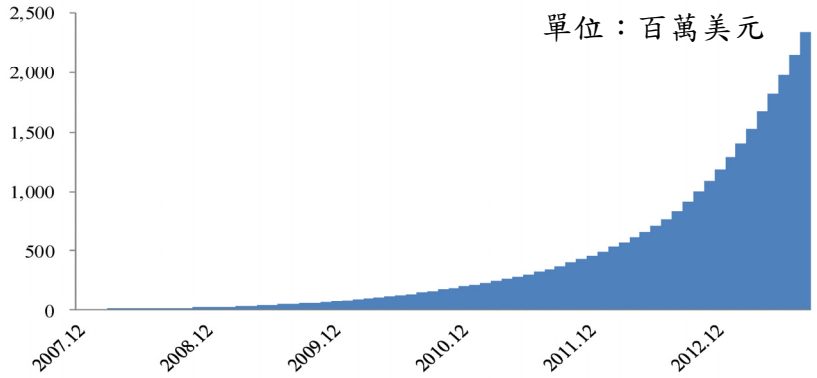
截至 2013 年 9 月止，Funders Club 累計超過 6,000 名合格投資者，完成募資的初創公司達 21 家，初創公司募資金額則以 100 萬美元為限，而投資者平均投資金額則為 2,500 美元。與其他募資平台相似，Funders Club 亦由募資金額中收取 10%作為手續費用。

3. Lending Club

Lending Club 於 2006 年在美國加州上線，為全球最大的線上 P2P（pear to pear）金融電子商務服務商，屬「債權基礎」型的群眾募資平台，亦為美國用戶的私人借貸平台。Lending Club 成員透過平台實現小額借款及貸款，由於省略商業銀行的金融仲介過程，因此存款利息較商業銀行之存款利息高，貸款利息亦較銀行的貸款利息低。Lending Club 根據貸款人的各種信用資訊包括 FICO 信用分數等，[5] 將貸款人分成不同的風險等級，風險越高，利率越高。Lending Club 運作模式為由借款人設定借貸資金的利息上限，再由

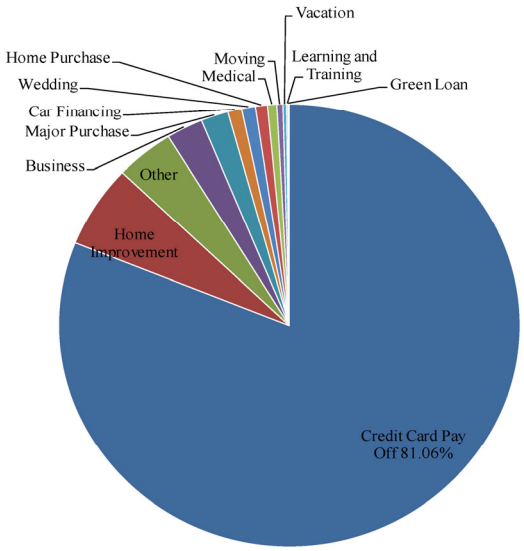
[5] FICO 信用分數為美國費艾滋公司（Fair Isaac Corporation)所設計的信用評分機制，包含五類因素，為「按時還款」、「歷史信用記錄」、「債務總計」、「債務總計的成份」、「新近貸款申請次數」。

貸款人進行競投，以願意收取較低利息的貸款者借出款項，並由 Lending Club 將還款分配給貸款人，並從中收取手續費。截至 2013 年 8 月止，Lending Club 累計超過 23 億美元的借貸金額（見圖 8），其中，借款人主要用途為信用卡還款，約占 81.06%（見圖 9）。



資料來源：LendingClub 網站。

圖 8　LendingClub 平台累計借貸金額



資料來源：LendingClub 網站。

圖 9　LendingClub 平台資金借貸主要用途

(二) 國內主要群眾募資平台

2011 年起,「捐贈及回饋基礎」型的群眾募資平台陸續在國內成立，其中，較知名者為「flyingV」、「嘖嘖」，以及「weReport」等。各平台有其特殊定位，從文創設計、公益導向到新聞產業等，可供國內募資者多方選擇。此外，由金管會及櫃買中心規劃的「創櫃版」，預計於 103 年 1 月 3 日上線，未來國內募資者及出資者除「捐贈及回饋基礎」型外，亦多了「股權基礎」型的募資平台可供選擇，並增加國內微型企業（創業者）更多籌資管道。

1. flying V

flyingV 於 2012 年 4 月 23 日正式上線，為目前國內最大的群眾募資網站，屬「捐贈及回饋基礎」型的募資平台。提案性質以文化創意、商品設計為主，專案類別包含音樂、影片、展演、設計商品等。截至 2013 年 4 月 26 日止，flyingV 擁有超過 10,000 名以上的註冊用戶，超過 300 件提案，經審核約 40%的案件能夠正式上架募資，成功募集的案件約 70 件，總募資金額超過新台幣 1,500 萬元，其中約 20%的贊助金額來自於台灣以外的地區，包含中國大陸、日本、加拿大、馬來西亞、泰國等地。flyingV 的會員註冊機制除了臉書（Facebook）之外也整合新浪微博（Sina Weibo）。金流處理方面除了一般的信用卡支付，亦提供支付寶（AliPay）、PayPal 等。於 flyingV 刊登專案和贊助皆為免費，待募資成功後，flyingV 收取募資金額的 8%作為維持平台營運費用，募資者則在完成提案或產品量產後提供實質回饋予出資者，如限量版明信片組等。募資者若未達募款門檻，則平台不予收費，並將贊助款退回原贊助人。

2. 嘖嘖

為國內第一個商業營利的群眾集資平台，於 2012 年 2 月上線，亦屬「捐贈及回饋基礎」型的募資平台，與 flyingV 相似，網站內容以藝文創作、設計為主，惟嘖嘖的募資者透過預購的方式，經由平台尋求社會大眾的款項支持，並提供「實質的回饋」予出資者，如預購的產品、預售的門票、限量商品、會員優惠等。嘖嘖亦在募資成功後，收取募資總額的 8%作為平台租用費，並扣除交付手續費後將餘款交付予募資者，若募資者提案失敗，未達募款門款，嘖嘖則不予收費，並將贊助款退回原出資者。

3. weReport 調查報導公眾委製平台

由優質新聞發展協會所創設之非營利調查報導媒合與產製平台，於 2011 年 12 月 3 日開站上線，為台灣首個非營利調查報導媒合與產製平台。截至 2012 年底已有 18 位獨立與公民記者提出 21 個報導提案，並完成 19 個提案報導；獲得總贊助超過 260 萬元，其中，小額捐款總計超過 46 萬元。贊助者透過 weReport 平台捐款表達對提案者的支持，且無任何回饋，但其贊助款項可依法扣抵稅款。若提案者最終未能達成尋求贊助的目標，或提案雖獲得執行，卻無法完成或刊載時，其贊助款將交由平台執行委員會統一運用，而不予退款。此外，weReport 針對每筆贊助款抽取 10%的金額作為行政與推廣費用。[6] 2012 年 4 月，「weReport 調查報導公眾委製平台」曾因遭主管機關質疑未申請公益勸募而有違法募

[6] 相關內容刊載於該平台之「使用條款」，http://we-report.org/terms-of-use。

款之虞暫停相關募款機制。後經優質新聞發展協會與有關主管單位討論，取得共識，在不牴觸公益勸募條例的規範下，繼續以「公共委製」方式推動調查深度報導。[7]

4. 創櫃板

為積極協助富有創意之微型創新企業得以順利籌措所需資金，金管會參考美國「股權基礎」群眾募資平台作法及符合我國法令規定規劃之「創櫃板」預計於 103 年 1 月 3 日上線，並已於 9 月 5 日報行政院院會。「創櫃板」是以「創意櫃檯」意涵命名，僅提供股權籌資功能但不具交易功能。

金管會規劃凡資本額 5,000 萬元以下具「創意、發展潛力、永續經營規劃」，且願意接受櫃買中心建構之「公設聯合輔導機制」之本國股份有限公司或募集設立股份有限公司之籌備處，均可向櫃買中心申請創意或創新產品審查。登錄「創櫃板」前，由櫃買中心進行統籌輔導，並結合主管機關、工研院、資策會、會計師事務所、證基會、相關公會等機構協力合作，提供微型創新企業之財務、會計、內控、行銷、法制及公司治理等全方面輔導。登錄「創櫃板」之公司無須辦理股票公開發行，可省去公開發行之法令遵循成本，且登錄後，櫃買中心亦持續進行輔導。

對投資人權益保護措施方面，由於創櫃板掛牌公司非屬公開發行公司，並不適用證交法與投保法，故櫃買中心參考美國作法

[7] 相關內容刊載於該平台之「平台新聞稿」，http://we-report.org/page/319。

採行保護投資人權益之配套措施，要求透過「創櫃板」籌資的公司，最近一年內增資股本累計不得逾新臺幣 1,500 萬元；所有投資人均可參與預計登錄「創櫃板」公司發行股票之認購，但限制非專業投資人最近一年內透過「創櫃板」對所有「創櫃板」公司之投資認購累計金額不得逾新臺幣 6 萬元，將投資人可承受的風險及損失控制在一定程度內。金管會預期在「創櫃板」成立初期，將有數家文創業者及企業登錄「創櫃板」，可促進各縣市地方經濟更繁榮發展及增加就業機會。

叁、群眾募資之優劣勢分析

一、優點

（一）提供創業資金且無自備資金負擔，可維持創意與營運的獨立性

群眾募資一般採行「全有或全無」模式，目前多數募資平台皆免費提供募款者啓動專案的機會，倘若無法於限定時間內成功達到募資目標，亦不產生罰款。募資者透過群眾募資平台直接向群眾募資，不須負擔任何費用或自備資金，惟需在募資成功後，支付平台募資金額的 5%至 10%作為交易手續及金流處理費，並於募資完成或產品開發完成後，以股權、債權、實體產品或相關贈品方式回饋出資者。此外，募款者透過網際網路募資，其對象、金額及參與人數突破了傳統募資的規範與限制，且募資金額及回饋方式由募資者自行制訂，更具有彈性與自主性，有助於維持創意及營運的獨立性。

（二）測試市場，降低生產成本及營運風險

募資者啓動創意專案募資的過程中，透過預售產品或服務等方式與出資者直接接觸並評估使用者反應，分析市場的接受度，藉以驗證創意概念的可行性，隨時進行調整。此外，藉由出資者的贊助，預估產品數量，可減少庫存及降低生產成本等，相較於直接投資風險較低。

（三）強化行銷，增加曝光率

募資者於啓動募資專案後，藉由與群眾的直接互動，取得大眾對產品或服務的意見和回應；出資者亦藉由資助專案，增加認同感，主動參與宣傳推廣。即使募資專案最後未能成功達到集資目標，仍可以在集資過程中即達到推廣和行銷專案的效果。

二、可能缺失

（一）募資平台缺乏擔保機制

群眾募資平台通常僅提供資金募集管道，缺乏商品預售與回饋的擔保機制，越受歡迎的專案，越可能因為突發性的巨量訂單導致募資者無法如期交出產品，如高居 Kickstarter 網站排行榜第一名的電子紙錶(Pebble)，原訂生產 1,000 支錶，卻爆出 8 萬 5,000 支錶的巨量訂單，對初創業的募資者而言，因缺乏生產能量，只能無限期延宕出貨；[8] 又如 flyingV 僅針對募資者資料、計畫內容、回饋項目等作資格審查，並不擔保募資者能百分之百履行其計畫內容，因此，藉由募資平台出資贊助，缺乏對出資者的保障。

[8] 參見翁書婷（2012），「群眾募資網『敲門磚』為你的創業圓夢」，今周刊，第 828 期。

（二）缺乏智財權的保護，創意易招剽竊

募資者運用影片與文案詳細說明創意及計畫的內容，並於公開網站揭載專案，提供回饋與誘因吸引群眾提供資金贊助，然其創意缺乏智財權的保護，容易招到他人的模仿、剽竊，產生糾紛。

肆、群眾募資之相關法律規範

美國總統歐巴馬於 2012 年 4 月簽署 JOBS（Jumpstart Our Business Startups Act）法案，賦予「股權基礎」的群眾募資平台法源依據。JOBS 法案規範透過募資平台募資的公司，募資金額上限為 100 萬美元；並設定單一投資者的投資金額以年收入或淨資產 10 萬美元為限。其中，年收入或淨資產低於 10 萬美元者，可投資金額為 2,000 美元或以年收入（淨資產）的 5%為限；年收入或淨資產高於 10 萬美元者，可投資金額則以年收入（淨資產）的 10%為限。此外，募資與投資行為需透過符合法規規範的仲介商亦或募資平台方可進行。[9] 相較美國的 JOBS 法案，國內目前亦有金管會與櫃買中心進行規劃的「創櫃板」，可健全國內的群眾募資市場。

不論是美國的 JOBS 法案，亦或櫃買中心規劃的「創櫃板」，皆僅針對「股權基礎」的群眾募資平台給予法源依據及建立募款機制。但國內對於其他型態的群眾募資行為尚欠缺相關法源依據，且對於商業營利的群眾募資網站亦缺乏相關管理機制，而群眾募資行為與募資平台的經營仍存在諸多適法性問題。如針對「捐贈及回饋基礎」型的群眾募資行為中，募資人透過平台直接向社會大眾募資，是否違反公益勸募條例及產生贈與稅等問題；回饋

[9] 即須向美國證管會註冊、合法的自我監管組織註冊、需揭露投資風險與投資人教育資訊等。

及預購模式是否應受消費者保護法及公平交易法的規範？「債權基礎」型的群眾募資行為，募資平台是否應受銀行法的約制等。

此外，對於募資行為所衍生之金流處理模式，可分成三個方式：其一，將出資者直接將資金交予募資人，然此方式容易產生道德風險，即未達募資目標時，出資人不易拿回出資額；其次，直接將資金交給募資平台，然國內現行的法規下，此舉可能違反銀行法及信託業法，因此國內募資平台之金流處理皆避免採行此一模式；第三，交由獨立第三方的「金流服務業者」(第三方支付業者)保管及管理，目前國內外較具規模的募資平台，多半採取由獨立的金流服業者代為保管及處理募得的資金，而募資平台僅扮演中介平台的角色。[10] 募資期間資金的募集保管、募資失敗時資金的返還與募資成功時資金的撥付，皆由獨立的金流服務業者處理。此模式雖可避免前二者可能產生之道德風險與觸法問題，惟國內第三方支付制度並未健全，不利國內群眾募資的發展。

伍、結論與建議

國內微型企業及個人創業的資本與營收規模相對較小，引進創投資金相對困難，目前主要以工研院及各大學的育成中心針對孕育階段或剛起步的事業，給予必要的支援與扶持。育成中心雖提供新創事業發展為初創階段公司的機制，[11] 然其關注面往往過於狹隘。透過群眾募資平台建立 C2C 的資金募集機制，募資者除

[10] 參見馮昌國（2013），「群眾募資的法律觀察」，科技報橘，2013 年 5 月 21 日。

[11] 由經濟部所鼓勵設立之育成中心，為孕育新事業、新產品、新技術及協助中小企業升級轉型的場所，藉由提供進駐空間、儀器設備及研發技術、協尋資金、商務服務、管理諮詢等各項協助，並有效結合多項資源，降低創業及研發初期的成本與風險，創造優良的培育環境，提高事業成功的機會。育成中心輔導的適用對象，以符合「中小企業認定標準」之企業為限。

了可獲得資金的援助外，更可提早直接面對市群眾、測試市場，更有助於扶植多元的微型創業。然而，由前述可知，目前國內雖有金管會與櫃買中心仿照美國 JOBS 法案，進行規劃「創櫃板」，建立「股權基礎」的群眾募資平台的募款機制與法源依據。然而對於其他型態的群眾募資行為，尤其是「損贈及回饋基礎」的群眾募資行為尚欠缺相關法源依據，而募資平台、募資者與出資者間之權利義務關係亦無明確界定。

因此，建議有關單位應儘速制定相關的微型創業專法，並以輔導開放代替管制為制法方向。而有關主管機關制定微型創業專法時，應全面考量群眾募資行為中各參與者之權利義務關係，即納入募資平台之權利義務，如規範募資平台應擔負提案者履行其計畫內容的連帶責任，包含對募資者的資格審查、徵信及執行專案、履行回饋等，以保障出資者權益；募資者於公開網站揭載其創意與計畫內容，應給予基本的智慧財產權保護。當群眾集資行為進一步發展「群眾集體創作」時，[12] 則創意提案的智慧財產權之歸屬問題，也應於立法時一併考量。此外，應儘速健全第三方支付制度，由獨立的金流處理業者代為處理資金募集、撥付或返還程序，加速國內群眾募資的發展，使具創業理想的國人，能獲得實踐微型創業的機會。

[12] 即透過群眾的集體智慧，集體創作出有形或無形的商品。

參考文獻

1. 大師輕鬆讀 （2012），「群眾集資革命－社群網路遇上創業投資之後」，Master 60，第 458 期。
2. 姚映竹（2012），「群眾募資平台挺你做夢」，喀報，第 164 期。
3. 莊人樺（2013），「群眾募資平台與服務業創新」，服務業趨勢報，第 22 期。
4. 翁書婷（2012），「群眾募資網『敲門磚』為你的創業圓夢」，今周刊，第 828 期。
5. 陳映竹（2012），「開放式募資模式與成功關鍵因素分析」，2012 年 12 月 6 日，ITIS 智網，資策會 MIC。
6. 曹景翔（2013），「群眾募資平台 幫你圓創業夢」，2013 年 7 月 15 日，經濟日報。
7. 彭禎伶、鄭淑芳（2013），「創櫃板 第 4 季上路」，2013 年 2 月 20 日，工商時報。
8. 馮昌國（2013），「群眾募資的法律觀察」，2013 年 5 月 21 日，科技報橘。
9. 張孟婷（2013），「淺談新興募資方式：群眾募資（Crowdfunding）」，2013 年 5 月 1 日，萌芽功能中心。
10. 嘖嘖網，http://www.zeczec.com/。
11. 「2013CF THE CROWDFUNDING INDUSTRY REPORT」，2013 年 5 月，MASSOLUTION.COM。
12. 「CROWDFUNDING INDUSTRY REPORT」，2012 年 5 月，MASSOLUTION.COM。
13. flyingV 網，https://www.flyingv.cc/。
14. KICKSTARTER 網，http://www.kickstarter.com/。
15. INSIDE 網，「台灣風起雲湧的『群眾募資平台』」，http://www.inside.com.tw/2012/04/27/crowd-funding。
16. weReport 調查報導公眾委製平台，http://we-report.org/。