

UPTICK INSIGHT SERIES

6 REASONS GOOD BUSINESSES
STILL STRUGGLE TO RAISE
OUTSIDE CAPITAL

Uptick洞察系列 | 优秀企业仍难以筹集外部资金的六大原因

人们常常把资本说得好像它能自然而然地找到最佳机会，但实际上并非如此。

许多优秀的企业一旦尝试从圈外人那里筹集资金，就会碰壁。在他们自己的圈子里，这些企业可能备受尊敬、盈利丰厚、运营稳健且易于理解，但一旦跳出这个圈子，同样的企业就会显得难以验证、难以定价且风险更高。

这种差距阻碍了比人们承认的更多的增长。

它使强大的企业规模小于其应有的水平，并使扩张与创始人、公司或当地市场的现有关系过于紧密地挂钩。这也解释了为什么围绕记录、证明、支付和资产历史的更完善的基础设施可能比通常的代币化讨论所暗示的更为重要。

这并非初创企业独有的问题，它也出现在贸易、制造业、物流、房地产、农业以及基本上任何企业在圈内人看来完全合法，但在外部资本看来却仍然模糊不清的领域。

本文将探讨造成这种情况的原因，以及 Uptick 如何帮助解决这个问题。



创始人可以确信公司稳健，客户可以确信，供应商可以确信，本地市场人士也可以确信。

然而，这并不意味着外部投资者就会放心。

资本的反应不仅仅取决于质量，还取决于可读性。如果记录杂乱无章，运营历史分散在太多系统中，数据难以比较，或者业务的很大一部分仍然依赖于解释和本地背景，那么外部资本就会开始放缓步伐。

这正是小型企业不断面临困境的重要原因之一，因为企业本身可能真实存在，但证明其稳健性的证据往往过于分散、成本过高，或者过于依赖本地知识，难以有效传播。

正是在这种情况下，RWA（风险加权资产）的讨论才显得尤为重要。

关键不在于资产能否以数字化形式呈现，而在于企业、收入来源或商业主张是否能够更好地被审查、验证和理解，而无需过多依赖那些已经了解情况的人。

这是判断基础设施是否重要的更好方法，因为很多企业的问题不在于它们没有价值，而在于

太多的价值一旦离开已经理解它们的环境，就很难被理解。



许多优秀的企业都建立在人脉关系网络之上。

这很正常，很多市场都是这样运作的。人们信任一家公司，是因为他们了解公司的所有者、背后的家族、公司的经营方式、交易对手的素质，或者公司过往的运营记录。

在本地市场，这种信任至关重要，但当增长依赖于来自网络之外的资金时，问题就出现了。

此时，投资者不认识相关人员，不认识交易对手，也不知道哪些风险真正低，哪些风险只是那些与公司关系密切的人感觉低而已。即使机会真实存在，信任鸿沟也会迅速扩大。

这也是为什么外部资本往往比创始人预期的更冷漠的原因之一。投资者不仅要为企业本身定价，还要为了解和熟悉企业所需的工作量定价。在本地知识仍然比外来经验更重要的市场，这个问题会更加严重。这也解释了为什么有些公司在本土市场感觉实力雄厚，但一旦走出本土市场，估值就会莫名其妙地下降。

问题并非总是出在企业本身的质量上，很多时候，问题在于信任的传递不够顺畅。

企业主可能认为人们会根据企业的实际价值来评判它。但实际上，企业之所以能在国内获得融资，部分原因在于其背后无形的支持——熟悉的环境、熟悉的氛围和良好的声誉。一旦这层保障消失，同样的商机就会显得远不如预期那样稳固。



一家实力雄厚的企业也可能因为证明其合法性耗费过多精力而失去融资动力。

这种精力投入很少体现在路演本身，而是体现在重复的文件、反复的尽职调查、付款核实、法律审查、交易对手核查、合规摩擦，以及所有那些一旦外部投资者想要确认其合法性就会堆积如山的繁琐行政手续上。

这些流程本身并无不妥，真正的问题在于成本。

对于中小型投资机会而言，核实所有信息的成本可能会蚕食投资机会本身的价值。这正是投资者和贷款机构始终青睐规模更大、流程更规范、更标准化的交易的原因之一。这并非总是因为他们不喜欢小型企业，而是因为确认其合法性所需的精力并不会随着交易规模的扩大而相应减少。

许多优秀的企业正是因此陷入困境：它们足够优秀，可以继续运营，但却不够“合法”，无法高效地在外部资本市场运作。

Uptick 的重要性也正体现在这里，因为它的身份、数据、支付和跨链基础设施旨在使资产、记录和验证流程更易于跨市场转移，从而减少资本流动过程中的人工返工。

这比简单地将某些东西放到链上要严重得多，因为一旦外部资金介入，合法性方面的摩擦往往与机会本身的价值同样重要。

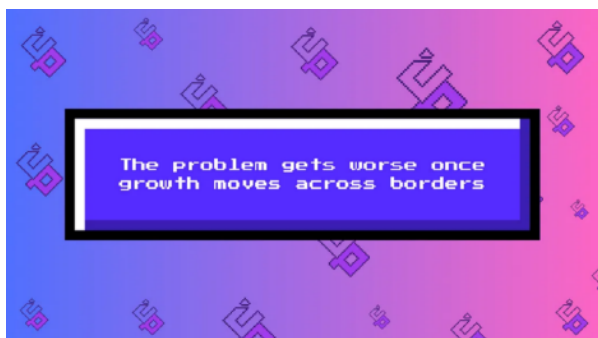


拥有多年稳健运营历史的企业，其价值理应高于那些历史相似但记录单薄的企业。这听起来似乎显而易见，但记录不清晰带来的损失通常比企业主预想的要大得多。

外部资本需要的是清晰的历史，而非粉饰过的历史，他们需要的是真正可读的记录。这意味着按时付款、可核实的交易对手、明确的所有权、有据可查的变更，以及不完全依赖于业绩报告人的收益。当这些要素易于核查时，信心就会增强，市场也无需过多猜测。反之，折扣就会随之而来，这意味着更差的定价、更慢的决策、更小的支票金额、更严格的条款，甚至悄然失去投资者的兴趣。

许多企业都陷入了这种困境：它们既不至于在本地倒闭，又不够清晰，无法大规模吸引外部资本。

这也是为什么资产历史比大多数代币化评论所承认的更为重要的原因。更强有力的RWA（真实世界资产）评论正朝着正确的方向发展，它们关注的是业绩记录，而非表面形式。关键在于代币背后的价值，而非代币本身。如果历史信息无法传递，价值就会流失，这种损失虽然很少是巨大的，但会以延迟、犹豫、融资渠道受限，或者市场认为机会本应比现在所展现的更强等形式表现出来。



许多企业认为，拓展区域业务应该能让融资更容易，有时确实如此，但更多时候，融资反而会变得更加困难。

跨境增长意味着更多的市场、更多的支付系统、更多的交易对手、更多的监管环境，以及更多记录难以完全对接的地方。即使企业本身在不断进步，证明这种进步的工作也往往会变得更加复杂。

此时，问题不再仅仅是资金能否流动，而是证明信息能否随之流动。

投资者能否在不从头开始重建整个体系的情况下，理解融资的用途？

他们能否充分核实企业的资质，从而快速推进投资？

他们能否以一种能够降低而非增加不确定性的方式来查看交易历史、所有权、身份和资产层面的信息？

这正是本地机遇与可扩展机遇之间的区别所在。一家企业可能在商业上已经为更广阔的市场做好了准备，但在信息方面却仍然准备不足，而这正是融资开始受阻的原因。这并非因为业务本身薄弱，而是因为围绕业务的验证仍然局限于某个熟悉的系统。

也正因如此，Uptick 在身份、数据、资产基础设施和互操作性方面的战略方向才显得尤为重要。一旦融资必须跨越单一已知市场，挑战就不仅仅是价值的转移，而是价值、验证和信心三者兼顾的转移。

这才是更棘手的问题，也是真正关键所在。



Web3领域的许多文章仍然认为可见性是主要问题，但对许多优秀的企业而言，事实并非如此。企业可能已经足够知名，机会也可能足够诱人，但真正的问题在于质量与资金之间的差距。

将外部关注转化为外部认可仍然需要付出太多努力，如果一家公司每次寻求本土市场以外的资金时都必须重新解释、重新证明自己并重建信任，那么其增长速度就会比预期放缓得更快。

最强大的RWA基础设施并非仅仅是将某些东西代币化并寄希望于它能吸引关注，而是要降低实际融资意义上的信任成本，这意味着更清晰的记录、更强大的身份层、更好的业务和资产历史连续性、更便捷的价值和证明转移，以及每次企业尝试获得外部资金时更少的手动重置。

这也是为什么Uptick的广泛定位在密切关注此类问题时显得尤为重要的原因。关键不在于系统包含多少部分，而在于优秀的企业不应该每次想要接触新投资者、新用户或新市场时，都必须从头开始重建信任基础设施。如果这一层得到改善，优秀的企业就不会仅仅因为难以被外界理解而受到惩罚。

这实际上蕴藏着比大多数人想象中更大的机遇。



优秀企业仍然难以筹集外部资金，其原因远比新闻标题所暗示的要普通得多。我们看到，本地信任难以有效扩展，证明合法性仍然需要耗费大量精力，企业历史的审查难度往往超出企

业所有者的想象，而且一旦资金跨市场流动，转移证明的负担就与转移价值同等重要。

RWA（风险加权资产）最有力的机遇或许并非为资产贴上新的标签，而是为优秀企业提供一种更有效的方式，使其信誉超越现有市场。这是一个实际问题，而且比大多数讨论所承认的更贴近实体经济。

Uptick 正致力于直接解决这个问题，因为它包含可互操作资产、可验证身份、跨链转移和可追溯资产历史的基础设施，这使其在现实世界资产与试图评估这些资产的资本之间扮演着举足轻重的角色。



hello@uptickproject.com



[@Uptickproject](https://twitter.com/Uptickproject)



[@Uptickproject](https://t.me/Uptickproject)



[Uptick Network](https://discord.com/invite/UptickNetwork)



[Uptick Network](https://www.youtube.com/channel/UCUptickNetwork)