

## UPTICK INSIGHT SERIES

6 REASONS GOOD BUSINESSES  
STILL STRUGGLE TO RAISE  
OUTSIDE CAPITAL

## Uptick洞察系列 | 優秀企業仍難以籌集外部資金的六大原因

人們常常把資本說得好像它能自然而然地找到最佳機會，但實際上並非如此。

許多優秀的企業一旦嘗試從圈外人募集資金，就會碰壁。在他們自己的圈子裡，這些企業可能備受尊敬、盈利豐厚、營運穩健且易於理解，但一旦跳出這個圈子，同樣的企業就會顯得難以驗證、難以定價且風險更高。

這種差距阻礙了比人們承認的更多的成長。

它使強大的企業規模小於其應有的水平，並使擴張與創始人、公司或當地市場的現有關係過

於緊密地掛鉤。這也解釋了為什麼圍繞記錄、證明、支付和資產歷史的更完善的基礎設施可能比通常的代幣化討論所暗示的更為重要。

這並非新創企業獨有的問題，它也出現在貿易、製造業、物流、房地產、農業以及基本上任何企業在圈內人看來完全合法，但在外部資本看來卻仍然模糊不清的領域。

本文將探討造成這種情況的原因，以及 Uptick 如何協助解決這個問題。



A good business is not  
always an easy business to  
read from the outside

創辦人可以確信公司穩健，客戶可以確信，供應商可以確信，本地市場人士也可以確信。

然而，這並不意味著外部投資者就會放心。

資本的反應不僅取決於質量，還取決於可讀性。如果記錄雜亂無章，營運歷史分散在太多系統中，數據難以比較，或者業務的很大一部分仍然依賴解釋和本地背景，那麼外部資本就會開始放緩步伐。

這正是小型企業不斷面臨困境的重要原因之一，因為企業本身可能真實存在，但證明其穩健性的證據往往過於分散、成本過高，或過於依賴本地知識，難以有效傳播。

正是在這種情況下，RWA（風險加權資產）的討論才顯得尤為重要。

關鍵不在於資產能否以數位化形式呈現，而是企業、收入來源或商業主張是否能夠更容易被審查、驗證和理解，而無需過多依賴那些已經了解情況的人。

這是判斷基礎設施是否重要的更好方法，因為許多企業的問題不在於它們沒有價值，而在於太多的價值一旦離開已經理解它們的環境，就很難被理解。



Local trust does more  
work than people realise

許多優秀的企業都建立在人脈關係網絡之上。

這很正常，很多市場都是這樣運作的。人們信任一家公司，是因為他們了解公司的所有者、背後的家族、公司的經營方式、交易對手的素質，或是公司過往的營運記錄。

在本地市場，這種信任至關重要，但當成長依賴於來自網路之外的資金時，問題就出現了。

此時，投資人不認識相關人員，不認識交易對手，也不知道哪些風險真正低，哪些風險只是那些與公司關係密切的人感覺低而已。即使機會真實存在，信任鴻溝也會迅速擴大。

這也是為什麼外部資本往往比創辦人預期的更冷漠的原因之一。投資人不僅要為企業本身定價，還要為了解和熟悉企業所需的工作量定價。在本地知識仍然比外來經驗更重要的市場，這個問題會更加嚴重。這也解釋了為什麼有些公司在本土市場感覺實力雄厚，但一旦走出本土市場，估值就會莫名其妙地下降。

問題並非總是出在企業本身的品質上，很多時候，問題在於信任的傳遞不夠順暢。

企業主可能認為人們會根據企業的實際價值來評斷它。但實際上，企業之所以能在國內獲得

融資，部分原因在於背後無形的支持——熟悉的環境、熟悉的氛圍和良好的聲譽。一旦這層保障消失，同樣的商機就會顯得遠不如預期那麼穩固。



一家實力雄厚的企業也可能因為證明其合法性耗費過多精力而失去融資動力。

這種精力投入很少體現在路演本身，而是體現在重複的文件、反復的盡職調查、付款核實、法律審查、交易對手核實、合規摩擦，以及所有那些一旦外部投資者想要確認其合法性就會堆積如山的繁瑣行政手續上。

這些流程本身並無不妥，真正問題在於成本。

對於中小型投資機會而言，核實所有信息的成本可能會蚕食投資機會本身的价值。這正是投資者和貸款機構始終青睞規模更大、流程更規範、更標準化的交易的原因之一。這並非總是因為他們不喜歡小型企業，而是因為確認其合法性所需的精力並不會隨著交易規模的擴大而相應減少。

許多優秀的企業正是因此陷入困境：它們足夠優秀，可以繼續運營，但卻不夠“合法”，無法高效地在外部資本市場運作。

Uptick 的重要性也正體現在這裡，因為它的身份、數據、支付和跨鏈基礎設施旨在使資產、記錄和驗證流程更易于跨市場轉移，從而減少資本流動過程中的人工返工。

這比簡單地將某些東西放到鏈上要嚴重得多，因為一旦外部資金介入，合法性方面的摩擦往往與機會本身的价值同樣重要。

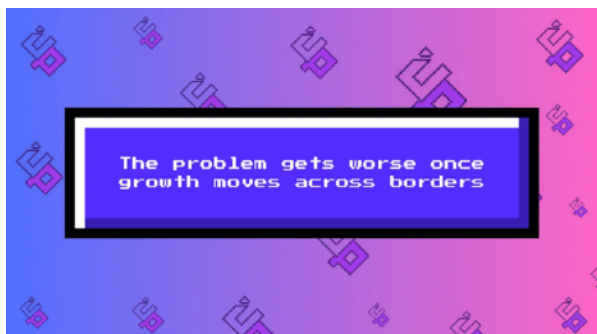


擁有多年穩健營運歷史的企業，其價值理應高於那些歷史相似但記錄單薄的企業。這聽起來似乎顯而易見，但記錄不清晰帶來的損失通常比企業主預想的要大得多。

外部資本需要的是清晰的歷史，而非粉飾的歷史，他們需要的是真正可讀的記錄。這意味著按時付款、可核實的交易對手、明確的所有權、有據可查的變更，以及不完全依賴業績報告人的收益。當這些要素易於核實時，信心就會增強，市場無需過多猜測。反之，折扣就會隨之而來，這意味著更差的定價、更慢的決策、更小的支票金額、更嚴格的條款，甚至悄悄失去投資人的興趣。

許多企業都陷入了這種困境：它們既不至於在本地倒閉，又不夠清晰，無法大規模吸引外部資本。

這也是為什麼資產歷史比大多數代幣化評論所承認的更重要的原因。更強而有力的RWA（真實世界資產）評論正朝著正確的方向發展，它們關注的是業績記錄，而非表面形式。關鍵在於代幣背後的價值，而非代幣本身。如果歷史資訊無法傳遞，價值就會流失，這種損失雖然很少是巨大的，但會以延遲、猶豫、融資管道受限，或者市場認為機會本應比現在所展現的更強等形式表現出來。



許多企業認為，拓展區域業務應該能讓融資更容易，有時確實如此，但更多時候，融資反而會變得更加困難。

跨國成長意味著更多的市場、更多的支付系統、更多的交易對手、更多的監管環境，以及更多記錄難以完全對接的地方。即使企業本身不斷進步，證明這種進步的工作往往會變得更加複雜。

此時，問題不再只是資金能否流動，而是證明資訊能否隨之流動。

投資人能否在不從頭開始重建整個體系的情況下，理解融資的用途？

他們能否充分核實企業的資質，以便快速推進投資？

他們能否以一種能夠降低而非增加不確定性的方式來查看交易歷史、所有權、身分和資產層面的資訊？

這正是本地機會與可擴展機會之間的差異。一家企業可能在商業上已經為更廣闊的市場做好了準備，但在資訊方面卻仍然準備不足，而這正是融資開始受阻的原因。這並非因為業務本身薄弱，而是因為圍繞業務的驗證仍然局限於某個熟悉的系統。

也正因如此，Uptick 在身分、資料、資產基礎設施和互通性方面的策略方向才顯得尤為重要。一旦融資必須跨越單一已知市場，挑戰就不僅僅是價值的轉移，而是價值、驗證和信心三者兼顧的轉移。

這才是最棘手的问题，也是真正關鍵。



Web3領域的許多文章仍然認為可見性是主要問題，但對許多優秀的企業而言，事實並非如此。企業可能已經夠知名，機會也可能夠誘人，但真正的問題在於品質與資金之間的差距。

將外部關注轉化為外部認可仍然需要付出太多努力，如果一家公司每次尋求本土市場以外的資金時都必須重新解釋、重新證明自己並重建

信任，那麼其增長速度就會比預期放緩得更快。

最強大的RWA基礎設施並非僅僅是將某些東西代幣化並寄希望於它能吸引關注，而是要降低實際融資意義上的信任成本，這意味著更清晰的記錄、更強大的身份層、更好的業務和資產歷史連續性、更便捷的價值和證明轉移，以及每次企業嘗試獲得外部資金時更少的手動重置。

這也是為什麼Uptick的廣泛定位在密切關注此類問題時顯得尤為重要的原因。關鍵不在於系統包含多少部分，而是優秀的企業不應該每次想要接觸新投資者、新用戶或新市場時，都必須從頭開始重建信任基礎設施。如果這一層得到改善，優秀的企業就不會因為難以被外界理解而受到懲罰。

這其實蘊藏著比多數人想像中更大的機會。



優秀企業仍然難以籌集外部資金，原因遠比新聞標題所暗示的要普通得多。我們看到，本地信任難以有效擴展，證明合法性仍需要耗費大量精力，企業歷史的審查難度往往超出企業所有者的想像，而且一旦資金跨市場流動，轉移證明的負擔就與轉移價值同等重要。

RWA（風險加權資產）最有力的機會或許並非為資產貼上新的標籤，而是為優秀企業提供更有效的方式，使其信譽超越現有市場。這是一個實際問題，而且比大多數討論所承認的更貼近實體經濟。

Uptick 正致力於直接解決這個問題，因為它包含可互通資產、可驗證身份、跨鏈轉移和可追溯資產歷史的基礎設施，這使其在現實世界資產與試圖評估這些資產的資本之間扮演著舉足輕重的角色。



[hello@uptickproject.com](mailto: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/UptickNetwork)