

Oriental Daily (2019-04-15)



東網

創意新勢力：初創企業吸金要有計

2019/04/15



初創和中小企業要茁壯成長，離不開人才和資金。錢不是萬能，但若資金不足，企業亦難以營運。要獲得水源，除了靠生意帶來的收入外，政府及坊間不少計劃和投資亦可幫到手。

● 科技券啱中小企 資助達 40 萬

政府科技券計劃於 2016 年 11 月以先導形式推出，旨在資



助香港初創和中小型企業使用科技服務和方案，以提高生產力或升級轉型。其後，科技券的申請資格放寬至所有在香港有實質業務運作的非上市企業。

科技券計劃採取 2:1 的配對模式，現時提供的資助上限增至 40 萬元，企業須以現金投入不少於核准項目總成本三分之一的資金。資助範圍包括科技顧問服務；購買、租用或訂購訂製現成的設備硬件、軟件及科技服務或方案等。

創新科技署表示，科技券自推出至今年 3 月底，共收到 1,669 宗申請，在已評審的 1,194 宗申請中，有 1,141 宗獲批，合共金額約 1.6 億元。簡單計，即平均每項申請獲批逾 14 萬元資助。

● 眾籌網上集資 睇產品吸引力

在網上眾籌平台如 Kickstarter、Indiegogo 籌資，可面向全球網民，而最終能籌得多少金額，就要視乎項目的吸引度和成功交貨的機會。過往，大受歡迎的項目可取得千萬元計的金額，但失敗的項目亦會乏人問津。一般而言，數萬元的眾籌目標較易達到。

MindWorks Ventures (概念資本) 合夥人陳棗烈表示，對於較前期的初創公司，兩、三個人有一個概念，有 10 萬、20 萬元弄產品原型已很見使。惟眾籌較適合做硬件的公司，可以透過短片向消費者展示產品，做軟件就不太適合。

● 培育計劃：科技園數碼港齊推動

不同的培育計劃為初創提供創業支援，亦提供不同的財務資助。例如，香港科技園的生物醫藥科技培育計劃、科技



創業培育計劃，以及網動科技創業培育計劃，分別提供最多 600 萬元、129 萬元及 86 萬元的資助予初創公司營運。

數碼港方面，初創公司可申請 10 萬元的創意微型基金、最多 50 萬元的培育計劃、最多 30 萬元的的加速器支援計劃、最多 20 萬元的海外及內地市場推廣計劃。數碼港投資創業基金亦會提供種子輪和 A 輪融資。

● 企業支援計劃：成功申請隨時獲千萬

創新科技署 - 創新及科技基金下的企業支援計劃，鼓勵私營機構進行科技研發，向成功申請的公司提供最多 1,000 萬元的資助，款項會以一元對一元的等額出資方式批出。此計劃不支援改善生產或運作程序等一般業務營運，而申請的評審準則包括創新及科技內容、項目成果的商品化機會、技術及管理能力等多個方面。

海闊天空創投聯合創辦人兼合伙人文立表示，初創對外尋找資金的方法離不開向政府，或加入數碼港、科技園等培育計劃。不過，這些全部屬「遠水」，未必能用作短期的研發資金。畢竟，政府擔心初創拿錢後不是用來做研發，寧願待項目已進行一段時間甚或完成後才撥款。另他指，由於大部分初創未賺錢，又沒有資產作抵押，基本上不用想向銀行貸款。

● 千萬元融資：創投基金看重創辦人賺錢能力

陳棗烈表示，隨着初創公司規模逐漸增長，要找的融資渠道亦會跟隨轉變。例如金額較小的天使輪、種子輪，可以找政府、天使投資者幫手，但到超過 100 萬美元（約 780 萬港元）的 A 輪融資，規模未大到吸引跨國大企投資，這



時主要靠創投基金注資。以概念資本為例，一年大概看 1,000 個項目，最終投資的由數個至最多 15 個不等，金額介乎 100 萬至 1,000 萬美元。

如何才獲得青睞？他指關鍵是初創最終可創造多少經濟價值？能賺多少錢？因創投基金要向投資者負責。第二，是市場有多大，夠不夠規模可以上市或被併購，藉以讓創投退出。第三，他們看重創辦人有否成功的特質，因很少人第一次就揀中最佳的商業模式，最終還看公司創辦人的熱誠和能力。

文立認同，要吸引創投基金投資，生意可以做得幾大很重要。一般而言，燒錢速度較低，與創投的議價能力較大，如果燒錢多，就要看市場規模有多大。另外，創辦人要有熱誠、可靠、有付出。