

# 同行創業路

初創不易，就算有雄心壯志、滿腔大計，無奈年資短又無抵押，不易爭取融資。曾在尋求融資「旅途」跌跌撞撞、又食過銀行閉門羹的曾昭唐，是 Choco Up 聯合創辦人兼首席投資官，公司透過以收入主導融資 (Revenue-Based Financing) 形式向初創提供融資，簡單而言，Choco Up 向公司提供一筆融資後，不收利息亦不取公司股權，只收一筆固定費用，日後按借款公司盈利抽取一定分成進行還款，直至清繳所有欠款，解決初創企業的融資痛點。

◆香港文匯報記者 馬翠媚



◆ Choco Up 向公司提供一筆融資後，不收利息亦不取公司股權，只收一筆固定費用，解決初創企業的融資痛點。

## 簡易融資解決初創企業起步痛點

# 「過來人」為「新來人」開路

曾昭唐解釋 Choco Up 名字由來，源於拍檔是健身愛好者，在改公司名時候，拍檔在熱身後、健身前食了一塊朱古力又一叉電，他忽然覺得朱古力與公司的業務模式非常相似，因此命名為 Choco Up，「不是畀一筆錢成為投資者，然後有長達5至10年的關係，反而是一種短暫但可以重複融資的夥伴關係」，既以為中小企賦能，靈活度亦高。

### 按分成還款 賺得多還得多

按公司網頁例子，以6萬美元融資為例，固定收費為8%，即最終要還6.48萬美元，並會按借貸公司

每月盈利的6%作為還款，直至所有欠款已清還，若生意好意味當月就要還多些，若生意不好則可以還少些。而不同金額都有不同固定收費及每月分成，如借15萬美元，固定收費同為8%，每月抽取盈利分成增至10%。

大學畢業後在投行打滾多年的曾昭唐，對風險管控尤為在行，「公司專為中小企提供資金的融資平台，本身業務與銀行或坊間的財仔分別好大，因為公司提供的資金，主要聚焦科技公司、網店等，此類公司疫情下發展潛力非常大，尤其是網店。」他指公司透過評估初創財務狀態及業務增長趨勢等數據審批貸款，而由於不少目標公司營運數據大多已整理好或已儲於雲端，令公司可透過 API 對接，輕易進行審批程序，相比傳統銀行審

批流程更快。

### 貸款對象以科網企業為主

他以網店業務為例，受累疫情不少物流服務大受影響，一些網店店主或需「坐貨」，資金未必可即時周轉，但這些公司向來有好好的盈利表現，或一些急速發展公司可能想在社交媒體廣告，而公司已可透過這些公司廣告賬戶看到廣告支出情況，如「吸引到多少人流、有多少人點擊、促成到多少宗生意等，只需一個按鈕已經可以查看到有關情況。」所以他強調公司批出貸款時並非「盲春春」決定，反而參考以往經營數據已經可以預測借出一元可賺到幾多，他透露比較成功的網店，每下一元廣告可以有約10倍回報。

### AI平台分析客戶質素批貸款

Choco Up 號稱最快48小時批出貸款，金額範圍由10萬美元至1,000萬美元不等。曾昭唐指由企業在公司網頁申請，至遞交所需資料，即由AI平台分析公司歷史、營運數據，以及可批出貸款金額，整個流程大約一小時，之後客戶可能有不同問題，如如何還款，以及可否借更多等。他透露可批出幾多貸款，主要視乎公司營業額，最少是批過1萬美元予1人股東公司，最多亦批過500萬美元予一間50人規模公司。

## 初創融資途徑

### 1. 銀行商業貸款

審批時間或較長，有機會需要一些資產作為抵押品，但利息較低，且不需要面對股權稀釋。

### 2. RBF

以收入主導融資，不需要面對股權稀釋，但不是所有企業都適合，尤其是未盈利公司。

### 3. 天使投資者

投資不同於貸款，不需還款，但可能要面對股權稀釋。

### 4. 風投公司

同樣有機會面對股權稀釋問題，由於風投金額一般較大，投資合同條款相對嚴格，有機會影響對業務的完全控制，以及需面對來自風投的壓力，不過風投公司一般可以提供更多結構性支持。

## 缺早期私人投資 港初創難成規模

「中小企想做出規模是很困難的，我們以前都有融資經驗知道有多難，如果資金不足、或者未能有效補充資金，會錯過很多機會。」

網店物流服務的 Boxful (寶易存) 副總裁陳啟賢憶述，在創業中最難忘經歷是融資，「可以係很多個月很多個月，可以算得上很痛苦的一個階段，投放的時間是日以繼夜，未有疫情前，可能要飛去不同國家面對面解釋你的業務，或者要面對股份稀釋等。」

理想很豐腴，但現實很骨感，與電視劇裏創業家都靚仔有型，充滿個人魅力、瀟灑的形象不同，陳啟賢以 Boxful 融資經

驗為例，「對於中小企而言，不可能一早已準備好、砌好財務報表，就算報表已經準備好，亦不代表你能完全表達到生意模式，而每次見投資者就如考試一樣，投資者是以他的觀點出發判斷你這個生意是否值得投資。然後每見另一位投資者又要重新準備，感覺上沒完沒了。」

### 融資過程像不斷輪迴

「覺得你是掂的，幸運的話可見幾十個投資者，不夠幸運的可能要見上幾百個投資者。有些可能需時數個月時間，當然亦有一些較厲害的初創在初期種子或天使投資時已經找到一些很大的私募基金投資。」他指，當時他們要反反覆覆去找一些投資者，打動他們認同自己的商業計劃、商業模式。在現實世界中，創業家在創業路途中，很大機會在會見投資者「旅程」不斷輪迴，不斷面對

質疑，當中充滿焦慮與忐忑，一啖都唔型。

雖然不少人指出在資金氾濫下，令市場更易孕育出獨角獸，陳啟賢則認為香港的投資環境、資金很多，但是投放在初創公司的資金相對其他市場則少很多，令香港創業者很多時候需要去亞洲其他市場或內地尋找資金，而這些香港以外基金對於他們投資公司業務地域範圍都有一些要求，如果地點不符合他們要求，這些投資者亦未必會投資。

Choco Up 聯合創辦人兼首席投資官曾昭唐透露，公司拍檔是他大學時認識，由於兩個都是讀工程，畢業後他做金融業，拍檔則創業，而他們之前都曾經搞過一些小生意，也是遇到很大的資金周轉問題，他形容之前創立公司並非一間很「sexy」公司，一些私募基金對公司無太大興趣，去銀行又食閉門羹，他知道這個問題也同樣纏繞着很多年輕的創業家，對他們來說也是一個很棘手的問

題，這亦成為 Choco Up 創立初衷。

### 物流數據成收支證明

陳啟賢及曾昭唐在接受訪問時，都不約而同地指，他們都是在香港發跡的公司，現時兩間公司生意已漸上軌道，而昔日的經歷，亦令他們不忘扶持同樣在創業路途上的同行者。而 Boxful 聯乘 Choco Up 為網店提供過100億元資金池融資機會，因應不少網店商戶因為賬目管理問題難獲融資，計劃下 Boxful 通過後台數據為商戶提供的收支證明，將估值速度大大提高，最快可2天完成融資。

Boxful 於2015年創辦，主要提供上門儲存、網店物流服務，公司已先後在香港、台灣、韓國插旗，並已完成種子、A輪和B輪等融資超過2,600萬美元，獲得不少投資者青睞，包括前財政司司長梁錦松、鷹君集團等投資者入股。

## 聚焦高增長行業 降壞賬風險

「公司從第一日開始已經在賺錢，我們從來也沒有燒過錢」，Choco Up 在2018年開始營運，投資主要集中在亞太區企業，公司聯合創辦人兼首席投資官曾昭唐透露，至今累計投資約8,000萬美元予超過100間企業，有超過1,000間企業曾經諮詢，今年計劃投放1.5億美元融資，目標至2023年累計投資5億美金融資。

Choco Up 採取的 RBF 屬新興投資方式，介乎

銀行貸款及風險投資者注資之間，在歐美比較常見，亞洲則比較少有。

### 融資特色 不減創業家股權

Choco Up 主要利用數據分析和廣泛聚合來自動化成長型資本的配置和風險管理，以便在不減少創業家股權的情況下，為借貸公司提供可重複性的增長資本，而公司目標客群主要集中在有前途的初創企業，由於公司使用數據驅動的方法來產生資金報價，有助消除傳統資金的誤區。

公司目標至2023年累計投資5億美元融資，曾昭唐指以歐美同業投資額去計算，有關目標已算是相當保守，強調「不想為借而借，亦不想為了谷大業績而批出融資，寧願賺少一些，謹慎一些」，加上公司業務性質有信貸風險，客戶仍有機會不還錢，因此在這方面要更加小心處理。

問到未來有否進軍其他市場的打算，曾昭唐指相當看好亞太區未來增長前景，他認為亞太區無論是人口密度抑或是經濟增長、教育程度等都高過西方國家，加上規模迅速擴

大、但資金不足的初創企業存在巨大真空，他相信公司的 RBF 可以為這種情況提供解決方案，並有信心「未來5至10年，亞太區都未必『打得晒』」。

問到公司自身資金需求，曾昭唐坦言背後有不少上市公司等去支持公司資金，因公司在亞洲 RBF 的範疇算是龍頭，加上「成績表」好好，客戶還款準時度高、又無壞賬，他甚至形容比起初一間「白紙」公司，現時成績更容易說服投資者投資。而公司現時大約有30名員工，目標在年底時增至50人。

## 銀行融資計劃助初創 貸款以銷售額為基準

銀行作為百業之母，與中小企是「共生」關係，雖然百業艱難影響銀行信貸質素，不過大新 (2356) 去年信貸減值支出按年大削42%，優於同業。大新銀行總經理及零售銀行處副主管鄧子健在接受香港文匯報訪問時表示，相信疫情僅為短暫因素，加上政府派消費券有望帶動本港零售消費出現「報復式反彈」，而該行在年初推出專為初創而設的「328營商理財」簡易創業入門方案，他期望今年中小

企客戶可保持雙位數增長。

### 最快兩天可開戶

鄧子健透露，該行一向重視中小企客戶，去年「328營商理財」新增客戶中約四成成為零售及貿易商戶，超過半數為初創公司。而為紓緩資金緊縮的初創與中小企之壓力，「328營商理財」戶口不設最低存款額收費，同時設有商戶收賬「快應錢」，以商戶每月平均銷售作基準，無需財務報表及抵押品，以紓緩中小企資金周轉困難，而市場上以商戶的每月平均銷售作基準並不多，相信其競爭力高，對商戶亦相當吸引。

在本港愈來愈多初創的趨勢下，鄧子

健指大新在今年1月推出專為初創而設的「328營商理財」簡易創業入門方案，方案已整合各項商業銀行服務，提供最快兩個工作天的簡易開戶，缺乏完整一年度財務報表的新公司，亦可視乎公司生意額及根據行業估算營運效益批出貸款，戶口亦附帶多項優惠措施，冀助資金緊縮的初創及中小企，縱使在疫情下仍可靈活經營和捕捉商機。

針對疫情下的新常態，鄧子健指，大新今年夥拍大新保險推出「中小企商盈保」綜合開業保障，以迎合現時初創經營模式，目標業務為網上營商、批發及零售、外賣餐飲等，另外亦支援企業延續管理，包括僱員補償提供暫時性在家

辦公延伸保障、額外提供市場少有的經營者人身意外保障、配合網絡安全的企業私隱數據損失責任等，他透露措施推出以來市場反應踴躍，符合該行預期。

### 港逾八成戶口低風險

問到監管機構近年加強對反洗錢 (AML) 要求，令中小企開戶門檻提高，鄧子健則指，參考市場數據，現時本港逾八成銀行戶口屬低風險的客戶，而該行在處理企業開戶申請時，亦會對本地業務為主的中小企客戶提供特快開戶，不過他亦強調該行不會因而放鬆對 AML 要求。

◆ Choco Up 聯合創辦人兼首席執行官洪一帆(左)，聯合創辦人兼首席投資官曾昭唐(右)。

