

【新創園地專欄-林冠仲】新創事業的兩難：找補助？還是找投資？

關鍵字：創新園地、募資方程式、新創、投資、補助

日期：2019.6

找資金一直都是新創事業的關鍵課題。在台灣，政策性的扶植以及官方單位引導創新發展的方案不少，例如最為人所知的經濟部中小企業處 SBIR 計畫、文化部針對文化創意產業的補助計畫、科技部以學生、學研為主的 FITI 創新創業激勵計畫、價創計畫等。因此，透過補助作為一個新創資金來源的管道，也通常會是新創事業考慮的方案。

對「補助」的正確認知

新創事業在創業初期，透過申請相關計畫的補助，通常一者可以獲得必要的研發、商品化、概念驗證等所需之支持，這也是政府相關計畫的初衷。二者透過申請計畫與評審委員、審查專家的互動討論，思考事業的挑戰或者市場競爭的問題等，讓新創業者多一個不同角度的檢視以及反思。

新創業者應該對補助計畫有幾個基礎認知：

1. 「補助」是用來「臨門一腳」的手段而非目標：補助款應該是用來協助團隊完成初期研發、商品化驗證乃至於更早期的概念驗證，是一個臨門一腳的幫助。是團隊往未來發展的過程手段，而不是目標。
2. 「補助」必伴隨新創討厭的繁瑣帳務：新創常說「拿政府補助容易但銷帳難」！政府的資金畢竟都是納稅人的錢，因此補助給予新創事業、創業者等，協助承擔新創初期的風險，相對的創業者也應尊重政府的帳務要求，提供單據等文件核銷，這不僅是對資金負責的態度，也從這裡看出創業者能否轉化為企業家。

何時該申請「補助」而非找投資？

對一般的企業或者新創而言，通常有幾個時候是申請補助好時機點：

1. POC 概念驗證階段：概念驗證階段通常很少會有外部投資，這是一個新創或者創業者需要自己摸索產品之路、創業之路的孤苦過程。因此，包含 SBIR 創業海選等補助，可以協助業者在此階段必要資金。
2. 研發階段邁向商品化：研發階段到商品化也是一個風險、不確定性較高的時期，研發到後期新創可能面臨資金上的短缺或者新資金尚未到位，因此本階段包含 SBIR 小型企業研發創新計畫、經濟部工業局協助傳統產業技術開發計畫等，到中大型業者的 A+企業創新研發淬鍊計畫等，可以協助新創降低研發階段的資金需求。
3. 商業模式驗證：不論是製造業或者服務業，到最後一段都需要針對企業商業模式做發想與驗證，若是技術導向的公司可能在研發後期就會陸續募得資金，可以自己邁向商業模式驗證；

若是創新服務的業態，SIIR 服務業創新研發計畫、以前的國發天使計畫等，提供了不錯的驗證資金。

投資人依據不同投資階段之區分如天使投資、創業投資機構、企業內投資單位、證券投資等，其各自的投資原則以及期別就不再此贅述，大體上新創業者可以將政府補助、政策性補助方案，當做是初期在只有團隊助資、親友團挹注時的另一個資金來源管道。

何時該停止繼續申請「補助」並邁向下一階段？

新創一定要銘記：獲取過多的補助計畫對於募資不見得是加分！

這幾年在業界大家常會聊到某個新創團隊、某某創業家很會拿獎、很會拿政府計畫，正面意義來看，表示團隊簡報功力了得，團隊學經歷漂亮以及產品或服務的市場機會點不錯。但當一個新創持續獲取兩個到三個補助或者競賽獎金，面對的將會是投資人的一連串質疑：團隊是否很會畫餅但做不出餅來？團隊執行力是否有問題？成就是公司還是創辦人個人名聲？公司扣除補助款到底有沒有收入？

先反過來從業者角度思考，通常持續申請補助計畫，業者要準備計畫內容（總不能每個計畫內容都一樣吧！）、計畫的單據查核、計畫檢核訪查等，新創團隊會面臨一直跑專案的疲憊感，這也是為何我文章一開始先闡述對補助的正確認知，補助計畫執行了兩到三個，通常應該要能夠完成事業必要的 Prototype 階段甚至於到量產階段，再容我說一次：「補助」是解渴的甘霖不是主食！不斷地透過計畫養團隊，通常累積的疲憊感只會讓團隊加速崩解。而業者更忌諱為了申請計畫而申請計畫，到頭來產品、平台、市場的基礎目標反而被忽略了。

透過補助計畫邁向營運正循環

好的團隊會透過必要的補助申請，協助自身降低前期風險，加速商品的開發銷售或者業務的發展。這幾年有一個小有名氣的新創團隊叫「武林文創」，或許算是一個正循環的案例。武林文創以結合武術跟傳統中華國學（如：唐詩）之教學，鎖定小朋友強身健體同時學習唐詩等國學。透過國發天使的補助，團隊迅速的建立第一家旗艦店，並且開發出系列教材以及教案，計畫協助了初期高風險的第一家店建置以及教材研發，團隊後續持續的開拓新店、教學內容以及師資的多元化，形成自給自足並且穩健營收獲利支持後續的市場拓展。

當新創事業若能妥善的利用政策相關之補助，除了降低前期風險之外，也會有助於後續的營運發展以及對外募資。

本文作者林冠仲博士為台灣新光國際創投副總經理、大同大學兼任助理教授