# 連接國際資本與小微經濟 支持草根實現共同富裕

# 滴灌通澳交所試營運 助小微企融資

隨着疫情消退，商企重點在「復常」之外，更期待「百業興旺」。滴灌通澳門金融資產交易所（下稱：滴灌通澳交所）試營運啟動典禮昨日在澳門舉行，這是全球首個收入分成產品DRO（Daily Revenue Obligations）交易所。透過用數字化的方式，連接國際資本和內地小微企業，一方面讓投資者能夠實現直接、分散地投資內地大量的小微實體門店，從門店每天分享透明、安全的投資回報，一方面為小微實體門店提供便捷且可負擔的長期資本，支持草根創業、增加就業、實現共同富裕。 ◆香港文匯報記者 毛麗娟 澳門報道

◆滴灌通澳交所首批門店DRO昨天掛牌上市。 香港文匯報記者毛麗娟 攝

◆澳門特區行政長官賀一誠(前排中)在場見證首批DRO掛牌上市。 受訪者供圖

滴灌通創始人兼主席李小加在啟動儀式上表示，經過近兩年的探索，滴灌通獨特的投資理念和投資模式已經跑通了。事實證明這是一個成功的投資模式，把全球資金和小微經濟兩端連接起來。以收入分成模式高效地支持小微經濟發展，透過品牌企業合作開店模式找到大量的優質小微門店；透過ARM（Automated Repayment Mechanism）系統，確保收入數據的精準抓取和收入分成的安全實施。

## 李小加：已跟逾200品牌合作

李小加對平台在澳門誕生表示期待，並指「這是全球第一個專注小微經濟體的創新金融市場，以中國領先的數字化經濟為基礎，重塑世界金融格局。新事情要在新的地方去做，期待滴灌通為中國小微企業連通國際市場資本作出貢獻。」如果這個新型的交易所運行成功，就能解決困擾內地小微企業多年來融資貴融資難的問題，實現「大金融」、「大資本」和「小人物」即小店的互聯互通。目前滴灌通已經跟超過200個連鎖品牌合作，完成了在全國逾2,800家門店的投資，已投出金額8.9億元（人民幣，下同），覆蓋了零售、餐飲、服務、文體四大行業。

李小加還表示，內地現在有7,000多萬家小店，每年新增的資本需求在12萬億至13萬億元，這些小店年年都有淘汰，也有新增，但大量的小微企業無法有效獲得資金的支持。小微金融需要全新的發展模式，業務規範和技術手段，這個事情能做而且也可以做大。「我們一開始是先用自己的資金成立滴灌通引領基金，去把這條路探索出來，到後面開始有各種大資金、LP（有限合夥人）找到我們，想要投資我們。」李小加透露，去年3月底，滴灌通B輪融資7,000萬美元，都是國際大機構資金，目前也還有在談的大機構。

## 澳門金管局：力拓現代金融業

澳門金融管理局行政管理委員會主席陳守信在致辭中表示，澳門金管局積極部署現代金融業的發展，利用澳門高度開放的金融體系，引進不同類型的金融機構落戶澳門。他期望滴灌通試營運後，逐步理順業務模式，建立堅實的風險防範機制；同時，充分把握機遇，立足澳門雙循環「交匯處」的區位優勢，引入國際資金助力內地中小微企業和實體經濟的發展，並為澳門經濟適度多元貢獻力量。

滴灌通創始人兼行政總裁張高波在隨後的演講中宣布：全球首批收入分成產品DRO的上線、引領基金正式成立、滴灌通千元日回款指數（滴灌額指數）及滴灌通綜合指數也在試營運當天同步上線。

## 賀一誠見證首批DRO掛牌上市

啟動儀式上，澳門特區行政長官賀一誠等主禮嘉賓和滴灌通創始人李小加、張高波，共同上台剪綵鳴鑼。隨後全場共同見證了滴灌通澳交所首批門店DRO的掛牌上市，來自廣東深圳市的洗髮服務門店、江蘇靖江市零售便利店、安徽合肥市中式速食店的3位小微門店店長，與滴灌通創始人李小加、張高波一起，共同啟動滴灌通澳交所首批門店DRO掛牌儀式。

◆李小加指，如這個新型交易所運行成功，可解決內地小微企業多年來融資貴融資難的問題。 香港文匯報記者毛麗娟 攝

◆張高波在場宣布全球首批收入分成產品DRO的上線、引領基金正式成立、滴灌額指數及滴灌通綜合指數同步上線。 受訪者供圖

## 投資者收穫「涓涓細流」的每日回報

香港文匯報訊（記者 毛麗娟 澳門報道）滴灌通建立一種「非股非債」的全新資產類別，令到「大人物」的投資者能夠實現直接、分散地投資於內地大量的小微實體門店「小人物」、「小企業」，從門店按天獲得投資回報。

### 擬為各行業打造不同節日

滴灌通創始人兼行政總裁張高波在現場介紹，滴灌通澳交所的小微企業DRO發行包括三種發行方式：首次發行即IO（Initial Offerings），投資者是滴灌通引領基金；新增發行即AO（Add-on Offerings），投資者擴大到滴灌通澳交所的所有會員；二級轉讓即SO（Secondary Offerings），投資者可以轉讓權益。

據其介紹，交易所未來會在固定的發行日，為DRO發行人和投資者之間提供交易匹配、成交確認以及結算服務；也可能會為所服務的不同行業打造不同的節日，比如火鍋節、親子節等。

### 滴灌通指數會「講故事」

啟動儀式上，張高波披露了滴灌通澳交所試運營的具體業務進展，包括上線全球首批收入分成產品DRO、正式成立滴灌通引領基金、上線滴灌通千元日回款指數（滴灌額指數）及滴灌通綜合指數。滴灌額指數更會「講故事」，比如去年疫情期間有些城市禁止外出消費了，這些城市的滴灌額指數便幾乎降到0；又如春節期間四五線城市的滴灌額指數明顯高於一二線城市，原因是大家都回家過年了。

昨天，滴灌通澳交所首批門店DRO掛牌儀式也同步啟動，共有包括來自168座城市的184家品牌在內，共計2,881家門店DRO掛牌上市，總發行金額8.9億元人民幣。此外，滴灌通澳交所還面向數字化的連鎖品牌發行人和專業投資者，啟動了交易所會員招募計劃。

## 內地「無現金社會」助業務壯大

香港文匯報訊（記者 毛麗娟 澳門報道）小微經濟是內地市場經濟中重要的組成部分，李小加表示，滴灌通配套「確錢抓手」（Automated Repayment Mechanism）系統，與全國連鎖品牌商、金融機構、SaaS公司等形成合作網絡，準確執行投資和每日即時的現金流自動抓取。

類似的數字化、智能化解決方案，是這種模式必不可少的能力，目前滴灌通內部的智能化系統，可以支持覆蓋3萬至5萬家門店。他笑稱，也許ChatGPT可以幫助滴灌通實現這個目標。

與此同時，他樂見到內地的「無現金社會」為這種模式提供了良好的運行條件，如果還停留在現金交易時代，這麼多門店的數字化系統不可能建立得這麼快，滴灌通配套的「確錢抓手」也不可能及時自動抓取門店的經營成績。他透露，東南亞國家如印度等都表達過引進滴灌通的意願，但他告訴對方，需要先把你們的社會變成「無現金社會」。

### 滴灌通有上市計劃

李小加並表示，滴灌通未來有上市計劃，小微金融需要全新的發展模式、業務規範和技術手段，這個事情能做而且也可以做大。

# 昆明辦滇港企業家論壇助交流合作

香港文匯報訊（記者 譚旻煦、丁樹勇 昆明報道）滇港兩地合作按下加速鍵，雲南剛剛在港舉行產業合作推介會，香港企業家代表團旋即回訪考察。「滇港企業家論壇」昨日在昆明舉行，雲南推出一系列項目邀港企共享開放紅利，香港企業家此行將聽取介紹，乘中老高鐵沿線考察，看口岸，與當地企業家面對面會商切磋，在活動中尋找合作契合點。據透露，此次訪問也是香港中華廠商聯合會於疫後的首個參訪活動。

## 廠商會疫後首個參訪活動

雲南省委書記王寧、省長王予波、省政協主席劉曉凱等在昆明與香港中華廠商聯合會會長史立德率隊的香港企業家代表團座談交流。王寧說，雲南省委、省政府歷來高度重視與香港的交流合作，近年來雙方在經貿、教育、旅遊、人才等領域合作持續深化、成果豐碩。他希望香港中華廠商聯合會為兩地產業對接和企業合作搭建更多平台，推動更多港企到雲南投資，拓展深化特色農業、旅遊、數字經濟、新能源等領域務實合作，積極參與中老鐵路沿線開發，並以雲南為窗口拓展南亞及東南亞市場，服務共建「一帶一路」。雲南將提供最優質的服務、最便利的條件，實現共贏發展。

## 史立德：兩地合作機會將更廣

雲南省副省長王浩說，剛在港舉行招商推介會，兩地相關單位和企業共簽約11個合作項目，涉及新能源、生物醫藥、高原特色農業、製造業等不同領域，總投資額超過160億元人民幣。「滇港企業家論壇」就是要趁熱打鐵，進一步堅定雙方合作信心，共商合作、共謀發展，實現互利共贏。

雲南省政協副主席和良輝表示，為推動兩地的深化合作，省政協搭建了「千名香港企業家雲南行」的平台，將每年邀請約200名香港企業家赴滇考察，開展多方面、多渠道的交流與合作。

◆滇港企業家論壇昨在昆明舉行。 香港文匯報記者譚旻煦 攝

香港中華廠商聯合會會長史立德表示，兩地人員往來復常後，經貿交流迅速回復頻繁，港滇兩地專注的產業各有不同，互補性高。在國家的新發展格局下，兩地可以在高新技術、人工智能、綠色金融及跨境產業等方面開展更多合作。對於此次香港中華廠商聯合會疫後首次參訪活動，他們都充滿了期待。

香港企業代表團將乘坐中老高鐵列車，前往沿線的普洱、西雙版納、磨憨等地進行實地考察。中老鐵路開通帶來的發展令世人矚目，中老鐵路由中國昆明出發至老撾萬象，全程1,035公里，最快10小時通達，於2021年12月3日開通運行。開通以來截至今年2月22日，累計發送貨物1,560萬噸，今年以來運輸跨境貨物60多萬噸，其中入境貨物51萬噸，同比增長5倍。貨物品類由開通初期的化肥、百貨等10多種擴展至電子、光伏、冷鏈水果等1,200多種。

## 港智能餐飲數字體育等項目尋合作

香港文匯報訊（記者 譚旻煦 昆明報道）當日的論壇還重點推介了雲南投資環境及面向香港招商項目，不少港企則懷揣數字智能等優勢項目尋求合作。

「我們非常看好雲南的旅遊經濟，這次希望能給我們的智能廚房在雲南景區找到落腳點」，卡哥智能廚房（香港）有限公司CEO單志恆說，這次是他第一次來雲南，印象非常好，「一刻都不想待在屋子裏的感覺」。之前調研看到雲南旅遊業的強勁發展，加上此次的切身感受，讓他對公司產品與雲南旅遊業的契合更加信心滿滿。

他說，公司深耕智能餐飲已經有6年，隨着雲南旅遊業未來的持續火爆，相信智能餐飲的引入，定能提升景區景點為遊客提供餐飲服務，所以此次他是帶着項目來找合作，希望能有所收穫。

中國體育產業智慧科技投資有限公司執行董事羅鳴況表示，雲南高原特色體育的發展令他印象深刻，也是他們非常看好的合作領域，隨着運動向着科學化、智能化的方向發展，他們希望能為雲南體育產業發展提供一些更加智能化、科學化的技術和服務。舉例來說，無論是青少年體訓、成人運動，甚至專業運動員的訓練，都需要更多數據監測的支撐，故希望能與雲南在這方面開展合作，共同提升高原運動場館的智能化。