

滴灌通投資內地小企業 冀明年擴至千家

李小加：「積木化」收入分成合同 打包產品銷售

訪問

港交所(00388)前行政總裁李小加離任港交所後聯手創立滴灌通，期望引導資金服務小微企業。創業大半年，李小加接受本報訪問時稱，滴灌通早前設立「百千萬計劃」，有信心明年春節前可完成首階段投資100家內地小型企業，目標明年擴大組合至1,000家，繼而引入更多投資者令組合增至10,000家，目標是「積木化」收入分成合同，令金融市場更好服務小商戶。

■本報記者 麥德銘

滴灌通瞄準勞動創業者為融資對象，與內地年內加強提倡「共同富裕」概念融合，李小加稱，兩會期間已提出滴灌通概念，當時政府尚未宣傳共同富裕方針，但投資者近年愈發關注ESG投資，在共同富裕提出後變得更加敏感，不少投資者都對滴灌通方式感興趣，認為可顛覆現有金融業看法。

利用「節點企業」數據 入股小店

李小加介紹，滴灌通的基本概念是因應內地小微企業營業模式已趨數碼化，加盟店、SaaS軟件服務等「節點企業」能掌握企業營業現金流數據，滴灌通可利用這些節點企業接觸各小型店



港交所前行政總裁李小加表示，滴灌通早前設立「百千萬計劃」，有信心明年春節前可完成首階段投資100家內地小型企業。

主，向店主作股權投資，利用節點企業所掌握的數據，按店主利潤率即日分成部分收入。

李小加稱，內地不少勞動創業者都是頂上家庭借貸、問朋友借錢才能開店，當中優秀者應管理數家店舖，但缺乏資金下難以擴張，滴灌通希望可在傳統貸款方式提供更具彈性的方案。

李小加解說：「想把金融市場造成Lego一樣，積木化金融市場。當中底層資產都是一個個相對標準化的收入分成合同，每個都差不多又不太一樣。每個積木的現金流很少，但上量的時候，上層就可引入保險公司精算周期、債務配

談滴灌通

「想把金融市場造成Lego一樣，積木化金融市場。當中底層資產都是一個個相對標準化的收入分成合同，每個都差不多又不太一樣。每個積木的現金流很少，但上量的時候，上層就可引入保險公司精算周期、債務配對，再打包成產品銷售。」

談投資中國

「錢這個東西就像水一樣，它流過這邊去，一個擺又回來，不用擔心。只要中國是世界第二大經濟體，中國發展趨勢就在這兒。錢永遠有兩個心態，一個Fear(恐懼)、一個Greed(貪婪)，恐懼一來，貪婪走掉，恐懼稍為少一點，貪婪又回來。」

談北部都會區

- 北部都會區發展為今屆立法會的頭等大事，甚至應考慮設立「北部特別法」
- 「一河之隔就是黃金萬兩，幾乎是無風險的發展」

李小加言論重點

對，再打包成產品銷售。」李小加稱，滴灌通目前團隊近80人，內地團隊正循餐飲、零售行業物色投資對象，首100家會視為樣品，試驗有關投資方式，長遠希望可在連鎖加盟、SaaS等節點企業上，向小店主提供標準化產品。

在投資規模上，李小加稱，滴灌通目前以他、另一創辦人張高波以及數名朋友出資，預計每筆投資額約50萬元左右。他表示，若滴灌通要完成投資1,000家以至上萬家企業，就必須「靠基金衝上去」，也會將滴灌通產品數據化，令基金層面更易掌握資產價值再作二手交易。