

# 港投公司行政总裁陈家齐：用耐心资本重塑香港产业根系

证券时报记者 陈霞昌

一年半前,当香港投资管理有限公司(简称“港投公司”)宣布任命陈家齐为首任行政总裁时,外界并未对她抱以过高期待。这家类似内地“政府引导基金”的投资机构,自成立之初就伴随着诸多争议:如何在一个高度市场化的环境下,以政府的名义实现香港的产业升级和转型。

近日,陈家齐接受证券时报记者的采访,阐述了港投公司的投资逻辑和理念。在当前香港由传统金融地产主导转向科技创新驱动的关键时期,港投公司将充分发挥“超级联系人”“超级增值人”的角色,引入国际长期资本,推动关键领域的上下游产业链投资,服务国家战略,促进双向投资与经济融合。

## 首秀亮眼 港投公司交出投资成绩单

“投资数量超过100家,其中5家至10家已经有在香港IPO的计划。”这是陈家齐在首届“国际耐心资本论坛”上公布的数据,这也是她在公开场合第一次公布港投公司的成绩单。作为一家正式运营不到两年,管理规模达到620亿港元的股权投资机构,取得这样的成绩并不容易。

2022年10月,香港特区行政长官李家超在其首份《施政报告》中宣布成立港投公司。2023年2月,特区政府公布董事

会名单,由财政司司长陈茂波出任主席。同年10月,陈家齐正式就任港投公司首任行政总裁。

在成为港投公司行政总裁前,陈家齐在香港金管局工作了13年,并从一名普通经理做到了金管局外汇基金投资办公室负责私募市场的首席投资官,在2020年成为金管局负责货币管理的助理总裁。

“港投公司是香港特区政府全资拥有的,我们从政府那里获得了很多帮助。”陈家齐如是说。这种帮助最直接的体现在港投公司充足的资金来源上。自2021年开始,香港特区政府陆续划拨资金成立“香港增长组合”“大湾区投资基金”等投资组合,共620亿港元。

## 三重筛选 赛道、人才与社会价值

作为一家大型投资机构的负责人,陈家齐的投资理念也引发了诸多关注。

“选正确的赛道、优质的团队、能解决企业问题的企业。”陈家齐这样阐述自己的投资逻辑和理念。“我们常说,机遇是跟着人才走,现在国际人才特别是华人人才回流香港这一趋势,其实给了我们很好的一个窗口去把握。”

陈家齐认为,企业本身如果能聚焦解决现在市场上、经济上或是社会上的痛点,其成功概率就会增加。

在港投公司的投资版图中,硬科技、

生命科技、新能源与绿色科技是三大核心赛道。这一选择既呼应了国家提出的“新质生产力”战略,也瞄准了香港产业的短板。她以人工智能领域为例,解释港投公司如何挖掘产业链上的深度和广度:“我们既投底层大模型,也投人工智能(AI)+医疗、AI+制造的应用层,因为技术必须落地才能产生价值。”

思谋集团就是港投公司投资的一家AI明星企业。这家行业领先的视觉AI公司,已将计算机视觉运用到智慧制造领域并获得了客户的认可。公司创始人贾佳亚是香港中文大学讲座教授,也是计算机视觉、人工智能与计算机影像学等领域的国际顶尖专家。

“我们要求被投企业做到‘用得到、用得起、用得好’,这是财务回报与社会价值的交集。”陈家齐说。

## 合作共赢 杠杆效应与生态共建

在本次“国际耐心资本论坛”上,港投公司官宣了三个新的合作伙伴,分别是和戈壁创投合作创立“耐心资本专项基金”,和蓝驰创投合作创立“共同投资伙伴计划”,支持有全球视野的华人科技创业者和领先的技术创新走向全球;以及和基汇资本合作创立“国际策略拓展平台”,目的为加速科研成果的转化与应用,助力香港品牌和公司“出海”,开拓和深化海外发展,首阶段聚焦以中东为重点的全球南方

市场。

陈家齐在阐述港投公司的发展理念时强调,作为具有特区政府背景的投资机构,港投公司正在积极践行香港“超级联系人”和“超级增值人”的定位。通过多元化的合作模式,包括设立专项基金、搭建投资平台等,港投公司不仅致力于将国际资本引入香港,更希望促进国际人才汇聚香港,并通过香港流向内地。她特别指出,港投公司已经实现了显著的资本杠杆效应——每投入1元政府资金,就能带动4元市场长期资金跟投。以与蓝驰创投的合作为例,该模式通过吸引海外主权基金、养老基金等长期资本,采取“投早、投小、投硬科技”的投资策略,有效培育初创企业在香港上市或设立研发中心。

“合作共赢”是陈家齐在采访中多次提及的合作模式。

“合作方式的不同,是因为我们考虑到不同耐心资本本身的需求不同,但他们也有共同之处。第一,大家都以科创为主;第二,通过双边与多边合作,真正树立良好范例。现在国际上有很多不同的声音,但对投资人来说,我们秉持开放、包容、互相尊重、互利共赢的态度,这才是长远做好事情、找到好公司并实现最佳财务回报的方法。”陈家齐这样解释港投公司对于合作的理解。她认为,在当前复杂的国际环境下,这种基于相互尊重的合作模式尤为重要,不仅能够实现最佳财务回报,更能彰显香港及港投公司在国际投资格局中的独特角色。

# 小虫子撬动的新质生产力:黑水虻“吃”出千亿市场

——专访茵塞普科技创始人余广滔

证券时报记者 卓泳

在深圳前海梦工厂的一隅,一罐罐风干的黑水虻幼虫静立在茵塞普科技公司的展示区内,这些体长仅3厘米的“生态工程师”,正悄然撬动着环保与食品领域的千亿级市场。

当多数人对昆虫避之不及,茵塞普科技创始人余广滔却带着“用绿色创新科技,为世界提供可持续蛋白”的梦想,利用黑水虻开启创业之路,以跨学科的智能技术,让黑水虻完成从“大自然清道夫”到“创新蛋白生产者”的蜕变,成为新质生产力浪潮里的生动注脚。

从大学参加创业大赛为粤北山区孩子创建乡村流动图书馆,到复耕香港荒废农田里的有机农场梦,到在传统养殖场中蹲守观察小虫子的生长发育,再到创业资金链紧张向香港科技大学教授李泽湘求取转机。余广滔向证券时报记者讲述了他如何坚持“用企业的力量解决社会问题”的创业初心,并且一步步将不起眼的“小虫子”,变成工业级的日处理上百吨厨余垃圾的环保方案,甚至让昆虫蛋白实现“进口替代”,助力缓解我国饲料蛋白短缺难题,为国家粮食安全战略贡献力量。

## 一条幼虫催生的千亿级市场

在茵塞普科技位于深圳前海梦工厂的办公室里,记者看到一罐罐风干了的虫子陈列在办公室一角的产品展示区内。这些身长不过3厘米、浅黄色胖乎乎的小虫子叫“黑水虻”,承担着将有机废弃物转化为高蛋白饲料的使命。

“它们可以吃掉厨余垃圾(三相分离后的有机固废),然后在体内转化为昆虫蛋白,作为饲料水产以及禽畜食用;也可以吃掉酒糟、啤酒渣等,最终转化为宠物食品,甚至是人吃的蛋白食品。”余广滔介绍,目前已经上市销售的是饲料用的昆虫蛋白,每年销售额在千万元人民币级别,且保持着50%以上的增速。此外,公司还正在利用此项昆虫技术研发食品级蛋白产品。

据介绍,黑水虻原产于美洲,现已广泛分布于南北纬40度之间的地域,如广东、广西、贵州、台湾等地。黑水虻幼虫不挑食,禽畜粪便、动植物残体、餐厨垃圾、食品工业废料都吃,黑水虻吸收转化率高,能够转化成高价值的昆虫蛋白,实现“变废为宝”。

余广滔为此算了一笔账:从卵开始算起,黑水虻在适宜环境里35天走完生命周期。一对黑水虻可产卵近千粒,1公斤虫卵孵化的幼虫10天可以消耗15吨餐厨垃圾,产出2吨—3吨商品化鲜虫以及5吨有机肥料。此外,黑水虻是理想的虫体饲

**编者按:**  
在科技裂变与产业升级的浪潮中,青年创业者如破土新芽,用突破常规的思维叩击未来之门。当青春的创造力与市场的需求共振,每一个“异想天开”都可能成为改变世界的起点。创业之路从无坦途,他们如何在资金短缺时破局而出,在质疑声中坚守热爱,在试错成本里提炼成长公式? 证券时报即日起推出“青年力量·向未来”栏目,聚焦那些以“脑洞”破局的创新先锋。



茵塞普科技研发的昆虫蛋白产品。 茵塞普科技/供图

料原料,就幼虫风干样本来讲,粗蛋白质高达40%以上,粗脂肪达到30%,可以替代鱼粉。

当前,国内很多城市正大力推行垃圾分类,以深圳为例,据官方统计,2024年产生的生活垃圾中,有225万吨是餐厨垃圾。“这项技术可实现餐厨垃圾的全量高价值的资源化利用,可能会催生一个千亿级的市场。”余广滔表示。

据悉,当前我国饲料蛋白原料80%依赖进口(如大豆、鱼粉)。而近年来,政策多次强调要树立大食物观,要向植物、动物要热量、要蛋白。余广滔和他的团队所研发的这套技术正是利用新质生产力,将传统的畜禽资源向生物资源转化,“一方面,用黑水虻处理有机废弃物可以极大减少对生态的污染;另一方面,它又能做成优质蛋白原料,实现国产替代。”余广滔说。目前,茵塞普科技已与深圳能源集团盐田项目达成合作,在深圳市盐田区落地了产业化基地,实现对该区域餐厨垃圾有机固废的高价值资源化利用。

回到职场后,余广滔寻找资料发现,联合国粮农组织(FAO)曾推出《可食用昆虫报告》,力推在世界范围内用昆虫替代禽畜蛋白饲料的来源。他当时就觉得,这

## 始终未泯的“环保生态梦”

“用企业的力量解决社会问题”是余广滔的初心。早在2010年于香港理工大学毕业后,余广滔就在香港粉岭租了一块已经荒废了的农田,设想建设一个有机农场。“当时附近的村民都不能理解,为什么我们几个硕士生出来要当农民?”当时余广滔并不在乎外人的眼光,依旧拿起锄头开荒垦地。但是,由于缺乏经验和团队以及团队与政策的支持,农场最后以失败告终。

虽然回到职场找工作,但是余广滔对于创办社会企业,为环保与健康贡献力量的梦想仍未泯灭。直到2013年,余广滔在一次出差途中,无意间看到一部纪录片《吃昆虫能拯救世界吗》,纪录片讲述的是地球上每个人拥有40吨昆虫,如果昆虫蛋白质能够替代传统肉类蛋白质,全球粮食危机有望真正解决。从此,昆虫蛋白这个概念就在余广滔心里埋下了种子。

回到职场后,余广滔寻找资料发现,联合国粮农组织(FAO)曾推出《可食用昆虫报告》,力推在世界范围内用昆虫替代禽畜蛋白饲料的来源。他当时就觉得,这

或许大有可为。

为了让小小的虫子顺利实现“变废为宝”,余广滔和团队探索了一整套解决方案,包括昆虫蛋白转化的生物技术、工业自动化、环境控制、人工智能等,形成了一条从有机废弃物处理,到昆虫生物处理的完整生产链条。据介绍,茵塞普科技位于深圳盐田区的工厂采用模块化建设,实现了全封闭、自动化和可视化的管理,属于黑灯工厂模式,不会对环境造成污染。

## 坚持创业初心 找到市场真实需求

相较于很多创业项目,余广滔选择的是一个多学科交叉的赛道,需要生物技术、智能制造、大数据、环境科学等多学科的支持,这对管理学出身的余广滔显然是个极大的挑战。

其中最大的挑战,莫过于技术研发初期。由于生物的挑战过程会出现很多变化,余广滔和他的团队需要每天蹲守着虫子,通过触摸去了解虫子的发育情况,观察和了解它们的生活习性。“我们可能一开始环境没控制好,虫子跑到到处都是,很多人看到都不敢进去,但我们必须克服这些困难。”余广滔表示。

资金坎是几乎所有创业者都要闯的关。从香港来到前海,尽管眼前是一片星辰大海,但余广滔手上却已资金紧张,“当时发工资都成问题,海外订单尚未形成规模,很难在银行贷款。”

关键时刻,前海梦工场管理局以及斑马星球孵化器为余广滔连线了李泽湘旗下的固高科技进行技术合作,并获得固高科技的可换股债权融资支持,解了燃眉之急。此次融资如“及时雨”,让团队得以继续技术迭代。

创业之路如逆水行舟,需穿越市场迷雾,跨越资金壁垒、突破技术瓶颈。在余广滔看来,唯有热爱这个初心方能应对不同阶段的挑战。在众多挑战中,余广滔认为,最大的难点在于找到真实的痛点,并开发出符合真实市场需求的产品。“创业大多从个人的兴趣出发,但如何把个人的兴趣方向与市场的真实需求相结合,变成一个产品形态,并且有人愿意买单,我认为这是最大的挑战。”

在他看来,尽管金融市场环境不佳导致早期项目融资困难,但具备痛点解决能力的产品仍能通过高效传播打开市场,而且,当前AI等技术工具和年轻人的全球化视野为创业提供了比十年前创业更优的条件。

■ 香港财库局陈浩濂表示,截至4月底,已经有1125家有限合伙基金在香港注册,按年增长逾30%;据市场统计,截至3月底,香港的私募股权资产管理规模约2300亿美元,仅次于内地市场。

大中华私募股权市场显现回暖迹象。5月28日,在香港会议展览中心举行的大中华私募股权峰会(GPES)上,证券时报记者观察到种种积极信号:资金募集规模回升、港股IPO市场活跃度提升、机构投资动作明显增加。这场由香港创业及私募投资协会主办的行业盛会,吸引了逾600位创投及私募股权投资专业人士、政府官员和企业高管参与。与会人士围绕私募信贷、退出策略等议题展开深入讨论,普遍对市场持续复苏持乐观态度。

市场数据也显示,2024年大中华区私募市场正逐步走出低谷。根据贝恩公司《2025年中国私募股权市场报告》,在经历连续两年下滑后,中国私募股权投资总额2024年实现7%的小幅增长,达到470亿美元。这一回升主要得益于超大规模交易(单笔超10亿美元)数量的增加。

## 港交所陈翊庭:超150家企业正排队等候上市

香港IPO市场的强劲表现成为峰会讨论焦点。港交所CEO陈翊庭在峰会上表示,今年全球最大新股宁德时代上市后,香港新股市场将继续受惠A+H股上市,以及美国预托证券(ADR)回流。她还表示,目前有超过150家企业正排队等候上市,当中有不少属于集资规模超过10亿美元的超大型企业。

针对市场高度关注的中概股回流的话题,陈翊庭也给予了正面回应。她透露,在与部分在美上市ADR企业的沟通中发现,有企业股东正积极筹划风险对冲方案——将香港作为主要上市地,有望获纳入港股通,这些是推动中概股回流的积极因素。

“我被外国投资者问得最多的问题就是,如果中概股回流,香港是否能接得住。对此,我的回答是,我们已经有了相关演练,从技术上来讲,我们知道如何操作,且流程很成熟。”陈翊庭说。

此外,陈翊庭表示,不少内地上市企业计划利用离岸集资平台进行海外扩张。她相信港交所可吸引企业持续来港,并为特定行业制定非常准确和量身定制的上市框架。

## 香港财库局陈浩濂:拟优化私募基金税务安排

峰会当天,香港财经事务及库务局副局长陈浩濂也为私募基金行业带来了好消息。他在发言中表示,正计划优化基金及单一家族办公室享有税务减免的合资格交易种类,包括碳信用和虚拟资产等,以及优化私募基金分发附带权益的税务减免安排。相关计划已完成业界咨询,正基于收到的市场回应与监管机构草拟相关措施。他预期在今年内制订具体方案,若获立法会通过,或有望在本个财政年度内生效。

陈浩濂提到,截至4月底,已经有1125家有限合伙基金在香港注册,按年增长逾30%;而据市场统计,截至3月底,香港的私募股权资产管理规模约2300亿美元,仅次于内地市场。

陈浩濂表示,香港证监会已就上市封闭式另类投资基金发出通函,鼓励投资于基建资产、私人信贷等的另类投资基金上市,相信有助扩大投资者选择,增加投资多元化。

## 中国市场崛起 积极开拓海外市场

在峰会的圆桌讨论环节,多位投资机构高管结合自身的观察,对当前市场热点问题进行了剖析。

华润资本董事总经理蔡达盟表示,中国的优质企业不再局限在一线城市,二、三线城市正在涌现出许多创新企业。他以河南为例,早年来港进行IPO并被称之为“冻资王”的蜜雪冰城便是从河南郑州起家。蔡达盟还表示,年轻一代企业家更愿意接受机构资本和全球资本,这将为中港私募股权投资创造大量机会,国际投资者应深入中国市场。

易达资本管理合伙人周国民也观察到,中国内地的企业家比以往任何时候都更愿意开拓新市场,香港能为此类企业提供“跳板”,协助开拓如拉丁美洲及中东等市场。香港同时也是设立投资工具的理想之地,拥有丰富的人才资源,能高效完成各类投资相关事务。在港投资机构过去利用低成本美元和中国高增长进行投资,现在正探索通过香港借入人民币进行海外投资。周国民强调,香港不仅是连接中国与世界的桥梁,也有潜力成为创新者,香港应专注于新产业,与内地合作,拓展朋友圈,以区别于其他金融中心。

创业资本汇

ID: chuanyzqbh