

中電「三步走」實現零碳轉型

蔣東強：善用融入大灣區優勢 加強新能源應用

綠色能源應用需求日趨強勁，世界各地正積極探索零碳能源發電。剛上任一年的中電控股首席執行官蔣東強日前接受香港文匯報訪問時強調，集團正積極朝着可持續發展的目標邁進，輔以多元人才招聘做法，力求在2035年前實現60%至70%的零碳能源發電比例，未來將以三個階段實現零碳能源轉型。集團計劃在未來階段引入更多零碳



能源，包括核能、風能等，並透過融入大灣區的優勢，加強新

能源的應用。
● 文：香港文匯報記者 黎梓田
● 圖：香港文匯報記者 黃艾力

蔣東強表示，根據特區政府的目標，到2035年，零碳能源的發電比例需要達到60%至70%，而可再生能源的比例則需達到7.5%至10%。集團在減碳方面正循多個方面發展，整個藍圖分三個階段，首階段目標是降低天然氣比例，目前已接近完成。在這一階段，集團投入了兩個新的機組，並擴大了香港與廣東省聯網線路容量，引入了一些零碳能源，現在碳強度已經降到每度電低於0.4千克，較之前的0.5千克明顯改善。

降天然氣比例目標接近完成

第二階段將是更大幅度地降低碳排放，而這需要依賴區域合作。由於香港地方有限，因此在能源開發上，集團希望能充分利用太陽能等可再生能源，鼓勵家庭安裝太陽能板。此外，為了達到60%至70%的零碳能源比例，集團可能需要考慮核能的引入，以確保能源的穩定供應。大亞灣的核電站自1994年以來就為香港提供了穩定的電力，這也是集團未來能源策略的一部分。

區域合作引入核能降碳排放

蔣東強提到，中電的核電供應佔全港電量的四分之一，這運行模式一直以來都非常安全，對香港發展也起了重要的支持作用。因此若將來能夠增加核電的供應量，並配合其他可再生能源的項目，將有助於推動香港進入第二個階段，屆時煤電將基本退役，預計在2035年之前會完全撤出市場，剩下的主要是天然氣發電。

轉型零碳能源聚焦綠色氫能

在第三階段規劃中，集團將致力於將天



● 蔣東強表示，集團正積極朝着可持續發展的目標邁進，力求在2035年前實現60%至70%零碳能源發電比例的目標。

然氣發電轉型為零碳能源。目前，全球技術發展迅速，其中一個熱門的話題是綠色氫能的興起。如果集團能夠獲得綠色氫能的供應，則可以對燃氣機組進行改造，改為燃燒綠氫，對環境影響進一步降低。

冀推廣能源服務一體化方案

談及大灣區的融合機遇，他表示，集團希望通過大灣區的合作，將新能源的發展帶入香港。這不僅能提高供應的質量，還能通過集團的子公司「中電源動」，幫助用戶管理能源，提高節能效率。目標是幫助用戶減少能源消耗，而不僅僅是電力的節約。以能源服務一體化方案，幫助用戶有效管理各類能源。例如集團可以幫助用戶安裝冷氣系統，而用戶不需要提前支付購買費用。集團提供安裝、維修和運營的全套服務，類似於手機的「零機價」模式，讓用戶可以享受到更低的運行成本。集團在荃灣的如心廣場就是一個成功的案例，集團希望能夠將這種服務從香港推廣到大灣區其他城市。

此外，透過上網電價的政策，中電鼓勵用戶在自己的屋頂上安裝太陽能板，目前已有超過兩萬個安裝申請獲批，約九成已完成安裝。同時，集團也在進行能源轉化的工作，例如廚餘處理中心等，這些設施都能產生電力並接入電網；還有一個石鼓洲焚化爐項目預計明年投產，這也將進一步增加可再生能源的供應。

在大灣區合作方面，集團也在考慮在西貢地區發展海上風力發電。這一計劃仍在和政府商討中，並需要評估在香港或其周邊地區建設的可行性。由於可再生能源的特性需要較大的用地，且分散性較強，因此將其引入香港需要謹慎考慮。



● 蔣東強稱，集團招聘了不少數碼科技等領域的人才。

應對業務多元化 「五湖四海」納人才

隨著業務日益多元化，中電在招聘方面的策略也有所調整。以前大多招聘電機工程專業的畢業生，但現在隨着科技的多元化需求，也會招聘數碼科技等其他領域的人才。蔣東強舉例指，在集團的電廠維修檢查中，以前需搭建大型腳手架讓人員爬上去進行檢查，但現在可以使用無人機進行拍攝，這不僅節省了成本和時間，還提高了安全性。這需要不同專業的人合作，包括無人機操作專家和維修檢查的專家。今年集團新招聘的同事中，約有三到四成並非工程專業背景的人才。

數碼科技人才成招聘新焦點

特區政府致力將香港打造成為高端人才的聚集地，他表示集團非常支持政府的理念。他稱，作為一個在「一國兩制」下運作的特區，香港擁有獨特的制度，可以有效地連接國際市場。與此同時，他也有不少外國朋友表示非常喜歡在香港工作，原因之一就是香港是一個多姿多彩的地方。無論是在生活、飲食、交通便利性等方面，香港都展現出其獨特的魅力。

他又指，近幾年來集團在招聘人員方面也考慮不同的方法來吸引人才，例如在內地進行招聘。以見習生計劃為例，每年大約會招聘三四十名畢業生，今年就在內地招聘了八名畢業生，比往年有所增加。此外，蔣東強透露，集團在海外大學的招聘也有所增加，這與以前主要在本地上大學招生的情況相比有了很大改變。特別是到那些受到香港人歡迎的學校招聘，這樣他們畢業後更有可能回到香港工作。

CEO感言：接受挑戰發現潛能

蔣東強於1988年加入中電集團，至今在公司工作已有三十多年，從一名實習生開始慢慢晉升，並擔任過多個不同職位。他認為，自己能在一家公司長期工作並獲得多樣的經驗，這與中電的核心價值有很大關係。「中電有三個核心價值：從心關懷、追求卓越和勇於承擔。」

在中電工作這麼多年，蔣東強分享一個格言：希望今天比昨天更好。這種不斷進步的心態是他工作的動力，也讓他在工作中感到滿足。最近他接受了新的職位，業務範圍擴大到整個中國區、歐洲和印度的業務，這對他來說是一個挑戰，需要認識不同業務的同事，並花了不少時間到內地、澳洲和印度等地了解情況。作為過來人的他認為，只有挑戰才能讓同事發現自己的潛能。

前線工作學會跨部門溝通經驗

他說，不同崗位的經驗對其工作非常有幫助。首先，從人員管理的角度來看，在前線工作時有機會接觸到如何應對突發問題。他曾負責處理突發的停電事故，這讓他學會了如何管理團隊和應對不同的情況，包括與媒體的溝通。這些經驗對他作為管理層的角色非常有幫助，意識到與不同部門的溝通至關重要。

此外，他在香港業務的企業規劃方面也有相當一段時間的

經驗，其間接觸到很多有關投資的知識，包括項目的成本效益和成本控制等。目前，他的工作之一就是確保集團在不同市場的投资回報，這也是他向股東交代的依據。

轉型管理層 學商過程發現潛能

2002年公司看到了蔣東強的潛力，希望他能從技術崗位轉型為管理層。這對他來說是一個機會，也是一個挑戰。他最初擔心技術崗位的穩定性，但最終決定接受這個挑戰，這讓他的視野得到了極大的拓展。他開始接觸商務和財務方面的知識，這些都是他以前未曾深入了解的領域。透過這個過程，他發現自己的潛能是無限的，這樣的挑戰讓他更加自信，並提升了自己的能力。

團隊合作克服挑戰獲滿足感

在這些年中負責不同崗位，他也深刻體會到通過團隊合作完成工作或克服挑戰的滿足感。「在颱風山竹期間的經歷，讓我感受到同事們不顧艱險，迅速恢復電力供應的精神，這種經驗是無法從書本中學到的。」蔣東強相信激發潛能的關鍵在於挑戰，只有通過挑戰，人們才能發揮出自身更大的潛力。希望未來他能夠繼續為同事提供這樣的機會，幫助他們發現自己的潛能，這對他們和公司都是一件有價值的事情。

長沙灣「瑜悅」全數198伙即日沽清

香港文匯報訊（記者周曉菁）連串利好措施提振之下樓市回勇，發展商也繼續積極推盤，華懋集團與市區重建局合作的長沙灣「瑜悅」昨日推售全部198伙單位，即日全數沽清。綜合市場數據，新盤周末（10月26及27日）成交約454伙，較上周末減少約60宗。

大手客4485萬購9伙一房戶

由周日早晨開始，售樓現場報到人潮逼爆荃灣如心廣場售樓處，商場內各層均現人龍，甚至延伸至戶外位置。華懋銷售總監封海倫透露，項目3房1套戶型率先於大手時段已沽清，而最大手客人為兩組關聯人士，共購入9伙1房戶，涉資4,485.46萬元。大部分大手買家為看好西九龍租務回報的投資者，購入單位作收租之用。現場消息指，A組共售出107伙；B組籌號至110號時，餘下91伙也沽清。

「天璽·天」4輪推售套現逾90億

另一邊的新地旗下啟德「天璽·天」同樣熱銷，新地副董事總經理雷霆在發布會表示，「天璽·天」經過4輪推售，累售842伙，佔可售單位約93%，價單單位已全數沽清，累計套現逾90億元，僅留少量單位作招標發售。新地代理總經理胡致遠補充，最新一輪最大手買家斥3,900萬元購入2伙3房單位，不少向隅客查詢項目招標單位情況。他還透露，項目第2期正待批預售樓花同意書，最快11月有望推售相關單位。

外籍買家785萬入手「柏蔚森」兩房

此外，啟德新盤餘貨受大市帶動。新世界等發展的「柏蔚森」周末連沽4伙，再度錄得外籍買家入市，其中包括第6座3樓E室，實用面積380平方呎、兩房兩廁，成交價785.1萬元，呎價約20,661元。而嘉華國際、會德豐等合作的「啟德海灣」，周末錄得約10宗成交，據了解，有投資者看好啟德區前景，多個大型基建及商場即將啟用，斥資逾2,000萬元購入4個一房單位作長線投資之用。



● 昨日華懋「瑜悅」售樓現場報到人潮逼爆荃灣如心廣場售樓處，商場內各層均出現排隊人龍。



● 新地雷霆（左）表示，「天璽·天」累售842伙，佔可售單位約93%，僅留少量單位作招標發售。右為胡致遠。

一手交投暢旺 向隅客二手市場尋盤

香港文匯報訊 新盤交投持續暢旺，搶去市場焦點，部分向隅客回流二手市場。周末（10月26及27日）將軍澳有區內客即睇即買日出康城晉海541呎呎戶，該單位售價180萬元，以700萬元成交，原業主持貨6年貶值逾三成。另外，馬鞍山「銀湖·天峰」高層兩房，放盤半年減價達15%，終以765萬元成交，呎價1.4萬元。

「晉海」兩房700萬極速易手

美聯物業將軍澳晉海分行高級分區營業經理黃麗貞昨表示，日出康城「晉海」3A座高層A室，實用面積約541平方呎，屬兩房連儲物室間隔。賣家最初以880萬元放盤，放盤約5個月近日獲區內租客洽詢。據悉，買家睇樓僅一次即決定入市，讓價180萬元後以700萬元承接單位自住，折合實用呎價約12,939元。參考成交資料，該單位原業主於2018年6月以約1,033.3萬元購入上述物業，持貨約6年，是次轉手賬面虧蝕約32.3%。

「銀湖·天峰」7年轉手賺4%

另外，世紀21豐物業馬鞍山市中心分行經理張翠珊表示，新近錄得馬鞍山「銀湖·天峰」成交，單位為1座高層F室，實用面積535平方呎，單位放盤半年，叫價900萬元，累減135萬元，減幅15%，成功以765萬元成交，實用面積呎價14,299元。據了解，原業主於2017年11月購入上址，當時作價736萬元，持貨7年至今轉售，賬面獲利29萬元離場，單位期內升值4%。

不過，新盤繼續熱賣，令二手成交膠着。十大屋苑成交方面，美聯物業住宅部行政總裁布少明表示，由於短時間內有多個新盤推出，令周末二手指標屋苑成交輕微回軟，二手成交錄得13宗成交，按周下跌約7.1%。

議價空間收窄 十大屋苑成交回軟

中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑稱，一手市場連續兩星期錄約400宗成交，二手方面早前已消化大批二手筍盤，略為拖慢交投，但整體交投氣氛正面下，相信仍平穩發展。中原地產於周末錄得13宗成交，按周跌7.1%。利嘉閣於周末錄得12宗二手成交，按周減少14%。利嘉閣地產總裁廖偉強指，業主提價或提供的議價空間開始收窄，買家要考慮入市的時間略為拉長，令十大屋苑周末的交投量稍見回落。