

# 城巴輸出綠色交通 氫能巴士進駐中東

## 落地阿布扎比連續18個月穩定運行 冀進一步拓中東「地盤」

### 解碼中東

香港特區行政長官李家超今日(10日)率領商貿代表團前往卡塔爾和科威特訪問，隨團的善水資本暨匯達交通(城巴母公司)主席張堃日前向傳媒透露，繼去年與阿聯酋簽署氫能巴士合作協議後，首批進駐阿布扎比的氫能巴士已連續18個月穩定運行，成為當地首個常態化運營的氫能公交項目。他期望以阿聯酋作為起點，將新能源交通解決方案推廣至中東其他地區，「香港的角色從來不是量的競爭，而是質的提升。我們的專業服務與國際視野是最大的競爭力。」



●香港文匯報記者 唐文



●城巴向阿聯酋銷售的三架氫能巴士，已在當地穩定運行18個月。城巴供圖



●張堃期望以阿聯酋作為起點，將新能源交通解決方案推廣至中東其他地區。香港文匯報記者北山彥 攝

城巴進軍中東市場僅兩年，已取得令人矚目的成績。2023年2月，張堃首次隨特首出訪沙特阿拉伯和阿聯酋，當時多數團員對中東市場尚屬陌生，將此行視為學習與考察的契機。然而，僅9個月後的2023年11月，城巴在全球氣候峰會期間與阿聯酋達成協議，向阿布扎比提供首批三輛氫能巴士，包括一輛雙層巴士、一輛單層巴士及一輛旅遊巴士。這批巴士已在阿布扎比運行近18個月，成為當地綠色交通規劃的重要組成部分。「如果大家有機會去阿布扎比，其實阿聯酋全國就只有一架雙層巴士，就是現在運行的這架氫能巴士。」張堃說。

「我們與阿布扎比的運輸部門(ITC)合作，參與他們的綠色巴士試營運計劃。目前正在收集這三輛巴士的運行數據，為後續的大規模採購做準備。」他預計今年下半年試營運結束後，阿聯酋將逐步擴大氫能巴士的採購規模。城巴不僅可提供氫能巴士，還計劃在車隊管理、車廠建設及運

營經驗分享等方面與阿聯酋合作，將香港的公共交通管理模式引入中東。

### 新能源是中東國家考慮和實踐方向

俗話有云：「中東國家水比油貴」，如何說服當地政府放棄油車，轉用新能源巴士？張堃坦言，當地石油價錢的確便宜，如果純粹從燃料角度出發，新能源車現階段在當地並非最有成本優勢，但從政府規劃角度，發展新能源產業的最終目的是由此帶動整個國家新興產業發展，「中東國家經濟帶有很重的傳統能源DNA，轉向新能源是他們每一個國家都在考慮和實踐的方向，而新能源從交通運輸方面比較容易去推行。」

被問及氫能巴士在新能源車輛中的競爭力，張堃指，中東氣候炎熱，當地夏季氣溫高達攝氏40度至50度，純電動巴士因冷氣需求經常導致電池續航能力不足，氫能巴士憑藉高效的續航能力和快速加氫特性，成為更適宜的解決方案。同時，

中國內地的氫能產業在技術與供應鏈方面已具全球領先優勢。

然而，氫能巴士的初始成本仍高於傳統燃油車與電動巴士。張堃解釋，這一差距正隨着技術進步與市場普及逐漸收窄，「就像智能手機剛推出時價格高昂，但現在已非常親民。氫能巴士的價格未來也會持續下降。」

此外，公共交通的成本考量遠不止車輛購置費用，還包括充電或加氫時間、續航能力、維護成本等綜合因素，例如氫能巴士的快速加氫特性可大幅減少車輛停運時間，從而提升運營效率。

對此次訪問是否有望開拓卡塔爾和科威特市場，張堃坦言，需要視乎市場需求，中東地區廣袤，人口分布情況不同，並非每個城市人口密度都需要大量巴士，「我們並不是要一下子開拓整個中東市場，阿聯酋是一個好的切入點，迪拜、阿布扎比這些城市對巴士的需求，短期內還是比較大。」

作為開拓中東市場的先驅，張堃釐清外界對當

地的刻板印象，「很多人以為中東是土豪市場，資金雄厚但不夠專業，這是誤解。」

### 團隊幾乎每月赴中東 與夥伴建信任

他解釋，中東政府和企業高層多數擁有海外頂尖學府教育背景，專業水平高，港商想成功合作需要長期投入和真誠態度，而非追求短期利益，「我們團隊幾乎每月都前往中東，與當地夥伴建立信任，這是項目落地的關鍵。」

當前中美地緣政治競爭加劇，張堃認為這反而為香港與中東的合作創造了機遇，一方面，中東對新能源與創新科技有強烈需求，內地企業也正積極尋求海外市場，雙方高度契合，美國的關稅戰進一步推動這一趨勢。「香港作為金融與專業服務中心，可以成為連接內地技術與中東市場的橋樑。」他呼籲香港企業抓住「一帶一路」機遇，利用國際化優勢將內地技術與中東需求對接。

## 總商會：冀助內企「出海」拓中東市場



●香港總商會主席陳瑞娟 香港文匯報記者涂穴 攝

香港文匯報訊(記者 文禮順)隨團的香港總商會主席陳瑞娟在接受香港文匯報訪問時表示，面對當前國際地緣政治緊張與貿易壁壘重重的局勢，是次到卡塔爾和科威特訪問不單是延續中東交流腳步，更是一場具策略意義的商貿突圍戰，「今次重點是彰顯香港作為『內聯外通』的關鍵角色，希望促進兩地企業之間更深入地配對交流、吸引中東家族企業和主權基金來港設立家族辦公室和投資項目，以及協助內地企業『出海』拓展中東市場。」

陳瑞娟強調，此行的重中之重是招商引資，尤其希望在金融服務、教育合作及科研創科等與香港優勢接軌的領域，促成更多具體合作。「我們不是只講好香港故事這麼簡單，而是實質地多做些生意，推動投資、貿易和交流。」

她指出，中東尤其是海灣合作委員會六國之中的卡塔爾與科威特，是現時全球最具消費潛力與發展潛能的市場之一，「貿易額由2020年的1,000億港元，增至2024年1,549億港元，在疫情肆虐期間仍能錄得五成增長，這是一種非常值得鼓舞的現象。」

陳瑞娟分析，海合會地區的資金及人口結構優勢同時兼備，其中15歲至64歲人口佔總體的74%，遠超全球平均水平65%，突顯其強大消費力對經濟發展的重要性。

與以往單純出訪不同，陳瑞娟認為這次行程更具深層次策略意義：「我們過往曾經訪問阿聯酋與沙特阿拉伯，建立了良好的基礎，但今次是首次由特區政府帶領，並有內地多家企業共同參與，可望透過『香港牽線、內地出海』模式，共同打開中東市場。」這樣的嶄新組

合有助向中東展示香港如何成為促進內地與國際市場互聯互通的「超級聯繫人」以及「超級增值人」。

### 中東國家與港專業金融基建契合

今次訪問的重中之重，陳瑞娟明確指出是招商引資。「香港於財富管理方面實力雄厚，我們是全球排名第二的財富管理中心，目前已有約2,700家家族辦公室落戶香港，當中不少具國際投資背景。中東國家擁有大量主權財富基金及家族資金，與香港的專業金融基建極為契合。」

她希望此行可加強香港與中東區內多個工商機構在金融、科技、教育及創科等領域的雙邊合作，「卡塔爾在2030年國家願景中已鎖定國際投資、物流與教育為三大重點領域，與香港形成極佳互補。阿聯酋的多元經濟模式發展成熟，早已積極涉獵科技與金融業，而科威特亦力爭將自身轉型為區域性金融及商貿中心。」

「做中東生意，信譽是關鍵。」陳瑞娟多次強調。由香港總商會統籌的商業考察團，能因機構自身長期建立的商譽，讓對方提高對港企的信賴與接納，「會員反映若以私人企業身份單獨接觸，容易遭遇信任門檻，但若由商會出面牽線，彼此都會更有信心，共建合作。」

對香港在中東市場中的角色優勢，陳瑞娟重申：「香港最大的優勢，就是與內地的無縫聯繫，加上『一國兩制』下香港有完善的法制和金融機制，這些是其他城市無法取代的。」

### 「投資是關係建立與文化交織」

展望未來，陳瑞娟期望特區政府能繼續拓展與中東國家的直接航線，鼓勵更多接洽與文化交流；同時進一步豐富金融產品種類，如綠色債券及清真金融工具，以吸引更多中東資本。「投資並非單一紙合約，更是關係的建立與文化的交織」，她感性地補充道。

隨着環球供應鏈重整，中東國家亦不再只倚賴傳統歐美為合作對象，「中國已與22個阿拉伯國家簽署『一帶一路』合作協議，而香港特區正是最具條件為中東企業提供通往內地市場戰略平台的城市。」

## 工總：推動中東與港企新興產業領域合作

香港文匯報訊(記者 吳健怡)

隨團的香港工業總會主席莊子雄接受香港文匯報訪問時表示，在貿易戰的陰霾下，香港企業有必要拓展中東、東南亞國家聯盟等全球南方市場，故是次中東之行正當其時，業界均期望能藉此深化香港作為「超級聯繫人」的角色，發掘商機、與兩國的商會建立聯繫，並與創科企業等簽署合作備忘錄。香港工業總會會延續去年積極開拓沙特阿拉伯和阿拉伯聯合酋長國的相關經驗，推動中東與本港企業在創科、綠色經濟等新興產業領域的合作，為香港工商界在「一帶一路」中開闢新航道。

中東地區作為「一帶一路」的重要樞紐，不僅連接亞歐非三大洲，更是海陸絲路的交匯點，香港工業總會曾於去年組團到沙特阿拉伯和阿拉伯聯合酋長國考察。莊子雄表示，卡塔爾和科威特正尋求經濟轉型，推動經濟多元化，減少對石油的依賴，無論是卡塔爾的「2030年國家願景」抑或科威特的「2035年國家願景」，均聚焦創科、新能源及金融科技轉型，「這為香港企業提供切入點，亦是香港強項，也是商機所在。」

他表示，中東對香港企業充滿興趣，部分進軍中東的港企已漸見成績。例如，香港環保科技公司「Archireef」以3D打印珊瑚礁盤技術進軍阿聯酋，在當地設置廠房幫助珊瑚逐漸生長，維持海洋生態健康，



●香港工業總會主席莊子雄 香港文匯報記者涂穴 攝

「這證明香港的創新技術能與中東需求精準對接。」由香港開發的送貨流動應用程式已在迪拜展開業務，並即將打入沙特阿拉伯市場。

香港工業總會正積極開拓中東市場，莊子雄表示，去年的沙特阿拉伯及阿聯酋之行期間，當時與沙特工業發展中心簽署了合作備忘錄，為雙方商貿合作開啟新篇章；訪問了迪拜商會聯會、迪拜經濟發展公司及 Access Group International 諮詢服務公司，與當地官員及工商界深入交流有關新型工業、創科與清真產業等領域。

### 港商可與內地企業拼船出海

隨着國家「一帶一路」倡議邁進新階段，莊子雄認為，香港要更積極擔當橋樑角色，善用「超級聯繫人」與「超級增值人」的角色，協助中東國家將產品與服務引入內地。同時，香港是國際城市，營商環境一流，科技、技術與資金俱備，市場經驗豐富，港商可與內地企業拼船出海。

他期望是次再赴中東可順道了解港企在當地的發展情況，並透過它們多了解當地文化與宗教，「中東人的生活習慣與香港市民截然不同，企業營運方式也必然相距甚遠。」



## 工總與回教信託基金總會合作 共建清真「Q唛」

香港文匯報訊(記者 曾業俊)

香港工業總會與香港回教信託基金總會昨日簽署合作備忘錄，合作推動香港的清真產業發展和認證。根據合作備忘錄，香港回教信託基金總會將協助工總轄下的香港優質標誌局，建立一個與清真相關的「Q唛」，認證已獲得香港回教信託基金總會確認符合清真要求的產品和服務。雙方又會透過不同活動及平台，促進清真產品及文化在本港可持續發展。



●工總與香港回教信託基金總會簽署合作備忘錄。

### 促進港與中東合作 吸引來港投資

工總主席莊子雄表示，香港優質標誌局推出的「Q唛」認證，一向是優質產品和服務的信心保證，深信今次合作能協助香港開拓穆斯林市場。全球穆斯林人口超過20億，約佔世界總人口25%，市場潛力龐大，是次合作必定能助力社會把握新商機，拓展穆斯林市場。

他今日會隨同特首李家超出訪中東卡塔爾，預料會向當地宣傳清真「Q唛」認證，相信清真認證有助推廣香港與中東合作，吸引中東地區人士來港發展及投資。

莊子雄認為，中東國家的發展願景與香港一樣，都是聚焦高科技及新型工業，香港在這些方面都已先行先試多年，相信香港與中東國家有很多合作空間。據他所知，近幾年香港不少初創企業已到中東發展，而且成績不俗。現時全球政治及經濟局勢變化迅速，香港工業亦要加快轉型升級。

香港回教信託基金總會主席沙意表示，十分期待與工總合作推廣清真發展、知識交流、政策倡議和產業推廣等事宜。是次雙方合作建立一個與清真相關的「Q唛」作為認證清真產品和服務的標誌，是在香港推動清真食品及清真標準的重要一步，可鼓勵本地和海外食品製造商參與認證計劃，提高消費者對清真食品的信心。

