

總編輯評論：你以為你以為的就是你以為的嗎？

~ 風商的「你以為你說會就會」vs 海事公會的「你以為你說我不會我就真的不會」之辯

陳彥宏*

有關離岸風電的產業「本土化」與「在地化」是政府的既定政策，但在海事工程同業公會會員們的眼中，總覺得這只是個喊得震天價響的政治口號，口惠而實不至！

然而退萬步言，說是這個政府有諾固有責，有怨、有留也是剛剛好而已？還是是這個等不到工程好做的海事工程同業公會會員們，自己也有應作為而不作為、應準備而未準備之過呢？

孰是？孰非？亦或是各打五十大板？容我就最近遊走於政府部門、開發商與海事公會三方的一點點心得，試著理理看問題在哪裡？

1. 基本邏輯是大家都認同的：

(1) 如果台灣已經有本事做，當然台灣做！

(2) 如果台灣將來可以有本事做，當然，將來也也讓台灣做！

* 陳彥宏 Solomon Chen, Maritime Arbitrator, Lead Auditor (ISO:9001, ISO:18001, OHSAS:18001)。台灣海事安全與保安研究會秘書長，英國威爾斯大學海洋事務與國際運輸學博士。曾任教於：國立臺灣海洋大學、國立高雄海洋科技大學、澳大利亞海事學院。曾客座於：澳大利亞海事學院、上海交通大學凱原法學院、廈門大學南海研究院。專長：海事安全與保安、海事教育與訓練、海事調查與鑑定、港口國監督、國際運輸系統。
Email: solomon@safetysea.org

2. 但是爭議是這樣的：

(1) 思辨一：

- 風商：「你沒做過，我怎麼相信你會做？」
- 公會：「你沒讓我做，你怎麼知道我不會做？」
- 風商：「你能承擔做不起來的風險嗎？」
- 公會：「難道不可以讓我們從小工程開始做做看嗎？」

(2) 思辨二：

- 公會：「政府說只要台灣有的，一定要台灣優先！」
- 風商：「我覺得公會有的，和我們風商要的，有一些差距。」
- 公會：「你不能用規格綁標，你應該用技術功能取向！」
- 風商：「你保證你真的能做出來符合我們的要求嗎？」
- 公會：「那你可以給我一個客觀的標準嗎？」

(3) 思辨三：

- 公會：「你要用什麼船、什麼設備可以早點說啊！我可以提早準備。」
- 風商：「不是我不想早點講，是你們政府到現在還沒規定清楚我們該怎麼做。都要上場打球了，還不知道遊戲規則是什麼？」
- 風商：「那麼貴的設備你真的會投資買進來嗎？」
- 風商：「你們有專業人才會操作嗎？」

(4) 思辨四：

- 公會：「感覺現在我能分到的也就只剩一點點工作可作，為什麼連這一點點工作都不給我做？」
- 風商：「可以啊！如果你可以照我的工作要求標準而且價格合理，我就給你做。」
- 公會：「你的工作要求標準太苛刻！」
- 公會：「國內外船舶攤提成本不同，依照國外標準計價，對我們不公平！」

(5) 思辨五：

- 公會：「我的工程工法用了幾十年也沒問題，為什麼一定要照你那樣做？」
- 風商：「我們的離岸風電工程工法也用了二十幾年，有標準作業流程，而且還要經過認證！」
- 公會：「你以為歐洲的工法就可以成功在台灣施作？你以為你們家的風車擋得住台灣海峽冬天的東北季風和夏天的颱風嗎？」
- 風商：「那你的工法就可以嗎？」
- 風商：「保險公司會保你的？還是我的？」

3. 實務上所面臨的就是：

- (1) 在台灣，離岸風電就是個沒人做過的新產業，海事公會會員們對產業不熟悉，也不知道該買什麼新設備投入，即便是要買，很多船舶、設備價格非常昂貴，而且也不是說想要買就立刻就有！就連想租，也不見得租得到；
- (2) 以過去所從事的海事產業工作經歷來衡量離岸風電的施工工程工法；

- (3) 資金門檻高、技術門檻高、政治風險的不確定性以及投入後的可營運期程的不確定性，使得公會業者很想投入卻又害怕投入！
- (4) 海事人才難覓，現在養成也來不及用，最多也不過是一群還不能單打獨鬥的見習菜鳥；
- (5) 公會業者不覺得風商的「健康、安全與環境(HSE)」管理體系的標準是合理的。風商業業者覺得 HSE 管理體系的標準是絕不能讓步的最低標準的底線。

4. 可能要思考的是：

離岸風電的海事工程所涉範圍極廣，不論是風機安裝船、鑽探船、海底電纜安裝船、拋石船、拖船、人員運輸船、平台補給船、多功能支援船、挖泥船、海測船、警戒船、建造支援船、水下防蝕、水下作業甚至海上旅館等等都非常重要，缺一不可。

台灣話說：「沒有那個肩胛頭，就毋通挑那個擔頭；沒那個尻川，就毋通吃那個瀉藥。」在我們樸實敦厚的文化底蘊中，嘴吧雖然講著「勇敢、打拼、向前衝」的台灣人，心裡頭總還是要靠實力做基石，才能謀而後動！

接下來可能要大家一起思考的幾個議題是：

海事公會會員們不要什麼都想做，應該確實評估哪些是國內海事工程業者真的有能力做的，再來尋求風商給與機會，並同時請政府提供協助。但請記得一件事，這裡講「真的有能力做」是指能符合國際上普遍可以接受的、保險公司也願意認可的「能力」才叫做能力。

所謂「錢不是萬能，但沒有錢就真的萬萬不能！」

對於這些公會會員可以做的項目，政府可以在財務方面給予什麼協助？有沒有專案融資的可能性？有沒有減稅的優惠？還是有其他真正具體可以搬錢、搬資源，擺明了就是挺我們自己台灣人的方案？畢竟，「捉賊打虎親兄弟」，這個大案子，偏了心也要扶植咱們自己的本土產業！不是嗎？

面對目前台灣並沒有有足夠經驗的專業人才的困境，政府或風商在人才方面要給予什麼協助？未來是要多用國籍船員與技術人員並請風商或政府提供培訓計畫？還是要鬆綁法規讓公會會員可以雇用外籍有經驗的人才？這兩者間要如何求取衡平？

在離岸風電的海事工程施作中，風商可以怎樣和公會會員在合作或委託項目中更密切的合作？台灣俗話說：「忍氣求財，激氣相剷」，風商與海事工程業界又如何能彼此了解，各方所有的磨合，都是為了共同完成這項美好的工作？

針對風商最在乎的健康安全與環境(HSE)要求，公會會員如何提升水準？如何建立良好的工作習慣與安全文化？政府如何協助將這樣的品質系統真正的在地化、內化到台灣現有的海事工程業界的工作文化之中？不要讓老外笑咱們台灣的 HSE 水準，就親像「牛就是牛，牽到北京也是牛！」

最現實的問題是，這個離岸風電的海事工程是可以做多久？海事工程業界對這個產業的未來性可以有多少期許？

如果只是曇花一現，那大家早點洗洗睡！如果期許後續可能會有涓流不息的維運工程可以做，那就真的是雖千萬人，吾往矣了！

但是，誰又能知道呢？

你如果要問我？我會說去筊杯問神比較快！