

綠基會董事長林志森透露，過去五年內，全國已有60家~70家提供ESCO服務的公司，每年成長一到兩成；目前該產業的就業人數僅3000人左右。「若能增加一倍的承案量，ESCO將可提供約一萬個就業機會，」台灣能源技術服務產業發展協會理事長陳輝俊表示。

ESCO跟一般節能工程不同，傳統工程是以發包、定時定額的方式還款，ESCO則以節能效益為還款基礎。譬如，公司保證每年至少節省100萬元，客戶依此基礎以三成比例做為還款標準，即30萬元。要提供ESCO服務，美國節能績效評估機構（簡稱EVO）核發的「節能



陳柏任是台灣少數擁有CMVP專業證照的節能設計工程師。

黃麗慧 攝

績效量測與驗證專業人員」（簡稱CMVP）證照最廣為認可。全台只有13人擁有這張證照，陳柏任是其中之一人。因此，他自信已在這個無限潛能的節能市場中卡好位，占得先機！

綠領機會3> 碳資產開發專案經理

黃湄景 開發台灣碳交易市場



黃麗慧 攝

外頭高溫37度，台北市福華文教會館14樓的貴賓廳裡也不遑多讓。來自國內50家~60家企業的高階主管頻頻打斷演講者，對在國際間愈來愈火紅的碳市場交易機制甚感興趣，一直舉手發問，場面非常熱絡。

這是24歲的黃湄景始料未及的。從她接觸過許多企業主管的經驗，大部分人對碳交易還是持保留態度。

來自印尼，黃湄景去年從中正大學化學系畢業，正好碰上百年一見的金融海嘯，國內科技產業一片慘兮兮，投出去的上千封履歷只獲得30個面試機會。

正打算放棄回國，卻在網路上看到南極碳資產管理公司徵人啓事，原本不抱太大希望，沒料到短短15分鐘的面試卻被告知錄取的好消息。

商機未明確 但台灣勢必加入

為了讓企業對碳權開發和買賣有更深入瞭解，黃湄景得親赴每一家接觸的公司為主管做說明。

雙方若願意進一步合作，黃湄景則須評估該公司有哪些節能減排的空間，或對方正在進行的減排計畫在國際碳市場有多少潛在價值。

而要取得碳權還必須經過一輪嚴謹的確認，證明有關減排計畫確實達到國際標準，才可能找到買家。

由於牽涉到許多專業設備儀器的運用，公司有技術人員協助；為確保開發專案人員與企業沒有私相授受，確認工作得另尋獲得聯合國授權的公司進行。

層層把關，一項案子開發至完成可能須耗時幾年時間。加入公司僅一年，黃湄景苦笑著說，接觸過上百家本地企業，至今還未成功開發一項專案。

這說明在台灣開發碳市場是多麼艱辛的工作。南極東亞區總監莊昇勳表示，台灣政府對碳市場很有興趣，無奈政策不明確，企業缺乏動機，使得他們在開發這個市場面臨重重困難。

雖辛苦，黃湄景卻認為，這是她人生難得的美麗轉折。南極在台只有短短三年時間，公司也只有三個人。不過，能跟隨公司一起成長，邊做邊學，不時還有到國際交流的機會，她暫時想不到其他更吸引人的工作。G