

美國要用NDAA摧毀中國紅色供應鏈？

3S MARKET 施正偉

日前我才跟業界朋友說，美國好像只針對華為，一直不對海思有所動作，結果5月15日美國商務部就劍指海思，甚至繼去年列了海康威視、大華、商湯、曠視、科大訊飛……等28家公司黑名單後，再次把東方網力、烽火……等33家掛上黑五類的標籤。

NDAA能否斷海思經脈廢武？

從商務部的說明，讓人不免直接臆測，美國是針對海思滿門抄斬，只要用上海思的晶片，通通都槍斃？而東方網力等這些AI平台，雖然外銷比例很小，但用了很多intel的資源，似乎一方面也警告美國這些巨頭，別想再跟中國來往？

上週特別也向一位朋友詢問，海康威視美國公司的情形，這位朋友認識一些海康威視的人，說海康威視美國公司大多用的是來自台灣、中國、香港的華人，去年NDAA還

沒發酵之前，經常出差到各州趴趴走，他推測海康威視的業務人員，現在恐怕很多都跳槽或離職了……

這位朋友還推測，與川普槓上的中國公司，都在準備打包了。不過他也提到，聯邦政府很確定，是不會用這些列入黑名單或被點名的產品或設備，但是地方政府或因價格因素，距連根拔起，可能還有一段距離。



WASHINGTON (Reuters) - The United States said on Friday it would add 33 Chinese firms and institutions to an economic blacklist for helping Beijing spy on its minority Uighur population or because of ties to weapons of mass destruction and China's military.



美中貿易戰，對台商有什麼利弊得失的影響？

從台積電赴美設五奈米封裝廠，各方解釋都有。但是從商業的現實面看，很多台商在中國設廠，最終的目的市場在美國，早已不是13億的中國市場。加上川普一些禁令，台商還有多少利益空間留在中國？

再從安控業看，台廠的DVR與IP Surveillance具了解，超過九成都是採用海思的晶片，從美國商務部所發佈的說明，其中把通信設備、監視設備、人工智慧都羅列了，從風險與成本角度評估，台廠如何擺脫海思，必須認真評估！

時間：2019-05-17 02:14:38

主 題：【海思總裁致員工的一封信】

海思總裁致員工的一封信

尊敬的海思全體同事們：

此刻，估計您已得知華為被列入美國商務部工業和安全局（BIS）的實體名單（entity list）。

台廠與美國用海思上癮的經過

十年前台廠DVR與IP Surveillance所用的晶片，主要有國產的Faraday、韓系、TI、NXP、安霸、睿緻……等。但海思在富爸爸華為的支援優勢下，逐漸變成監視產品在全球中低階市場的武林盟主。

2018年初，川普開始放話時，一些高敏感度國際品牌廠商，藉由海康威視、大華等中國安防場所代工者，開始轉移，此時美國廠商也頻頻來台韓詢問，尋找IP Cam及NVR相對應的軟硬體。但大部分美國業者只是想找台韓的代用軟體，因為硬體至今，在取得成本價格上，沒有人可與紅色供應鏈抗衡。

具幾家台灣晶片業者表示，海思從底層、韌體到上層應用軟體，越做越讓開發者不用再投入太多額外資源，就可輕鬆應用。特別是中國也出了幾大的模組銷售商，透過網購，一支5M IP Cam，模組加上SDK只要RMB 150就可完成原型機。

我多次向這些晶片業者請教，說有些台廠都表示，除海思之外，很多晶片的軟體開發都不友善、不方便，詢問這些晶片業者的看法。他們都有類似的回答：倚賴計算機久了，自然要手動加減乘除就卡了。這些來自晶片業者的回應，直指了台灣安控業者所面臨的窘境與困境。

這些晶片業者說，要投入一個晶片方案的門票，至少是台幣三千萬，且「絕對不保證」可以順利成功。一年燒一億燒個幾年，恐怕是家常便飯，這就是為什麼台灣晶片業者也都告訴我，他們直接面對市場上的前兩大、前六大的監視廠商的原因所在。當然，大家都清楚，這些前二、前六，都不在台灣。



台灣的 NDAA何時端出？

去年很多民意代表爆料，台灣四處都使用對岸的監視設備，也引起一些賣中國監視產品業者的不平衡，質疑監視產品真正的MIT在哪裡？甚至今年很多用來檢測發燒的紅外線熱像儀，根本就是兩岸一家親？

這些現實問題，事實上大家都不願放在檯面上，公開來探討，但是這些遮遮掩掩，只會讓台灣這個產業，更加沒有競爭力。

這些台灣安控業者不斷說這是國安問題，但是中小企業的規模，不要說去比海康威視、大華這樣有對岸國家支持的規模，連台灣監視一哥晶睿，也難與一些中國二線廠抗衡。

台灣政府主管機關，必須正視這個問題。雖然安控產業是一個很小的產業，卻關聯到資通訊、晶片、人工智慧的直接應用。而台灣安控業者大多數，都是很典型中小企業的規模，難以啟齒表達出自身面臨的困境，這是另一個產業自信的問題。政府該如何協助這個小產業？

台灣安控業跟全球一樣，通路端幾乎都紅海一片，不用生態系合作模式，別想跟中國一條龍模式競爭！特別是賣單品，早已不會有合理利潤了，不改變，等死！

智慧安控應用是台灣走向國際市場的重要利基型產業

這幾年台灣也大力扶助生技產業，是一個具體例證。智慧安控應用絕對是很典型的利基型產業，特別在智慧化應用的世界潮流發展趨勢下，政府沒有理由忽視這個產業的發展。

當美國政府都敢端出NDAA，甚至也暴露了美國產業的問題，台灣的政府與這個安控產業的廠商，又有什麼好顧忌，不去看這個產業的發展？

過去的二十多年，很幸運曾有機會，與一些國際知名廠商、中國一線業者的總字輩人物，有多次深入對談的經驗。生於斯，長於斯的台灣業者前輩朋友的請益、學習，更不在話下。我一直認為，台灣安控業的國際發展空間，絕對寬廣。



Technology is unlimited科技是永無止盡，市場機會也是

過去十年，中國安防業者嘴上掛的一句話，都是做大做強，這是不是台灣安控業者要走的路？

我要以一個小故事來分享做結論：

2000 年我去巴西參加ExpoSec，巧遇Ericsson 的國際事業副總裁。當時我手拿的是犀牛機，所以他與我擦身接觸時，跟我說這是他們公司很驕傲的產品。

我原先以為他是巴西當地的分公司，或代理商之類的人。然後他主動拿出名片，我一看他是來自瑞典總部。我很好奇地問，這是安全展，你是做手機的，為什麼從地球的最北端，大老遠來到地球的南端？手機跟安控有關係嗎？



我說我在台灣辦了很多相關安控的活動，Ericsson也幾乎會參加，為什麼？他解釋了一堆，但礙於語言、腔調與技術，我並沒有全然理解。

但是他說這一句，我印象深刻：Technology is unlimited，same as market opportunity！

這句話分享給安控業所有的台灣國家隊！