

# 未來台灣安控產業的商機在哪裡？ 能掌握到嗎？

諮詢顧問 施正偉

最近有位在某電子五哥集團旗下任職的朋友說，他想在台灣建置一些安控解決方案的應用實例，然後藉此再推向國際市場。接著又說，他的同事和周遭的人都笑他是異想天開……

我回覆他，我的實際接觸經驗，這是一段故事……2005年我在中國上海工作，當時拜訪國際電信公司在上海的分公司。我都會問，你們在這裡不能經營電信服務業務，為什麼在這裡設分公司？也幾乎都是一樣的回覆「全世界沒有一個國家，有那麼多都市的人口超過一千萬，我們在這裡做了很多的專案試驗，平均一個人只要一塊人民幣的成本。這種試驗，如果換成在我們的國家做，人均成本至少要高出上百倍、上千倍。」

2008-2018年這大約的十年之間，中國安控業超音速成長。從2003年3111 的平安城市試點工程開始到2005年正式推動，再加上這期間許多重要建設，如三峽大壩工程、青藏鐵路、高鐵工程……，幾個國際級的重要活動舉辦，如北京奧運、廣州亞運、上海世博，讓他們所謂的「安防產業」發展，以幕次方的等級扶搖直上。

全世界的安全展可以看到，中國的廠商如螞蟻雄兵出閘大舉參展；中國政府並藉著「一帶一路」的政策，碾壓式取得第三世界，甚至歐洲許多國家的政府專案。這呼應了今週刊前社長謝金河，在2017年發表了「中國一家海康威視，打趴了整個台灣的安控產業」的經典名言。

2018年美中貿易開啟戰端，我在歐洲和美國幾個朋友不約而同聯絡我，問我能不能介紹「真正的台灣製」的安控廠商給他們。我開玩笑說「是要用中國的價格，來買台灣的產品嗎？」坦白說，當時這些人聯絡我，對於長時間接觸過國際、中國市場的我，覺得又好氣卻又半信半疑。他們要台灣製的安控產品，還希望要有「解決方案」。我問他們要什們解決方案？他們都講了一堆，智慧城市、智慧交通、智慧醫療、智慧校園、智慧農業、智慧零售、智慧建築自動化設備……，然後也都再補上一句，中國的海康威視和大華等公司，這些外國業者都曾經參考過

。我心想這些國外業者的狐狸尾巴終於露出來了，果然又要來比價了。

他們說中國的安控解決方案，西方社會很多都沒辦法用。真正的原因，不只是當時媒體報導的資安漏洞、後門；而是西方國家重視隱私權，因為背後是政治體制的不同，應用的邏輯不同，中國的安控產品應用的整個機制，嚴重缺乏對隱私權的尊重和保護。以及大城市的方案，人口是上千萬的等級，這些國外的朋友說，他們都不是住在紐約、巴黎、雪梨，他們住的城市都是二線城市或工業城市，人口大多都在60萬到300萬之間，「正好和你們台灣相符合」，在要求數據精準的趨勢下，「如果你們台灣有相關的解決方案，我們相當有意願參考」。這些論述，剛好與我在2005年於上海拜訪那些國際電信業者，形成了對比。坦白說，我高度傾向支持這些國外業者的說詞。

無獨有偶，這幾年在台灣相關安控的展覽，有好幾次在展覽中碰到的國外參觀者，閒聊時也提到類似的觀點，也就是他們想參考台灣的智慧安控解決方案。我告訴這位在某電子五哥集團旗下任職的朋友，他的想法是對的。但是核心的問題是：「How to implement」（如何運作實現）？

## 時代在變，台灣安控業者如何因應

上面是我個人經歷，這兩三年在幾個場合，都曾經和業界朋友分享過，我相信，應該不止是只有我聽到這個聲音。但是，為什麼業界對此似乎半點反應都沒有？這兩三年我試著尋找這個答案……

最近請教一家做演算法的朋友，在他所接

觸的專案中，有多少是來自「不明貼牌」的攝影機？他無奈的說：「唉，至少八成以上吧……」這「不明貼牌」的攝影機出於何處，大家心知肚明。

## 為什麼要邁開那一步，羈絆那麼多？

美中貿易矛盾開始浮上檯面的前一年，美國友人告訴我，美國兩大黨未來，不管是誰取得了大位，一定會把中國海康威視和大華趕出去。又說海康威視和大華這兩家的類比監控攝影機，壟斷美國市場的量，加起來高達九成，這個量至少是一個月一個Million。

2019年美中貿易戰正式浮上檯面，當時美國總統拜登祭出NDAA國防授權法，海康威視和大華都列在黑名單中。美國友人打電話給我，要我聯絡幾家台灣廠商，一起來爭取這個曾經讓台灣高度成長的類比攝影機，因為海康威視和大華在美國的出局，市場所騰出的機會空間。介紹美國當地與此相關的業者給我，並成立社群。一開始聯絡了台灣五家做類比監視設備起家製造廠的負責人，他們第一句話的回覆全都一樣是：「我們現在只做IP CAM。」我心裡想著，是啊，IP CAM的晶片，那時幾乎都是海思所提供的「完整方案」；還有那些「『中國的安防公司』，為什麼只要相關到Security、Surveillance、Solution，通通都做？」

總結中國廠商透過洗產地、洗品牌，在美國有一定的市佔率；韓系業者也分食了很可觀的市佔率，唯獨台灣業者似乎沒有撈到殘羹剩餽。從國內業者聽到了美國友人介紹的廠商中，已經有些業者和中國的上海富瀚微密切合作，試圖擺脫海思在黑名單限制之列



，以補上那時市場青黃不接的缺口，特別是DVR至今仍是類比CCTV不可獲缺的產品；當時NOVATEK還未在市場站穩腳步。

## 安控產業被為五大信賴產業，能為台灣業者再度發光發熱嗎？

回頭看，先前提到歐美業者很有興趣參考台灣的安控解決方案和產品。但是我們有多少業者能真正端出「MIT」的解決方案？今年五月中的secutech展，聽到兩極化的兩組聲音。有一組聲音說：「你看，那些賣中國製、貼牌的業者，今年都不敢出來展！」而另一組聲音則說「你看，那些賣中國製貼牌的，還敢號稱自己是 MIT，今年居然還敢出來展！」而至今仍然沒看到，政府相關主管單位，真正動起來去釐清。

就如我向那家請教做演算法的廠商，他所說至少八成都是貼牌的，如果真的是這樣的情況，政府在推動信賴產業，如何去解決這窘境？至少那些真正的MIT，卻被貼上中國貼牌標籤的業者，應該要有一個機制，還給他們公道；而那些如果確實是用中國產品貼

牌的業者，至少必須嚴格限制他們不得魚目混珠，進到公家的任何應用場所。而不是像現在，只用資安認證和微笑標章，這個安控業界並沒有普遍接受，卻接二連三被舉報有獲得認證的廠商「MIT成色不足」。更重要的是，如果政府專案中有八成都是「不明來源貼牌的」，哪些已經掛在上面的攝影機還要掛多久？

## 未來台灣安控產業的商機在哪裡？能掌握到嗎？

有些業者朋友說：安控市場「水清掠無魚」。不否認，業者們都各自有各自的觀點策略和營運模式。不過，中國崛起了；韓國至少全世界的很多的市場上，也發展了他們的通路。他們一度甚至到現在都在捕大魚，然而我們是否仍在混水中摸魚？

這篇分享，目的是藉由過去曾經歷的人、事、場景，試圖提供未來下一步的探索。我很幸運能接觸到過去的一些歷史，期望台灣的安控業在接下來的發展，能創造出台灣安控業自己的卓越歷史，而不再是貼牌、被打趴……。

