

推動安控信賴產業，要從「如何讓業者賺錢」先思考起

諮詢顧問 施正偉



一位對「安控類股」頗有研究的學姊，前些日子在聊天時說，政府這些官員實在腦袋瓜不知道在想什麼，要推對安控信賴產業，首先就要從「如何讓業者賺錢」先思考起，在她看來，安控產業是五大信賴產業中規模最小的（事實是如此），如果都推動不起來，真的就不要把口號說的那麼大……

她接著說，讓業者賺錢是設定加法和乘法的政策與策略；而政府設施、公共工程要「去中化」，再用減法和除法去規範限制，而最重要的是要有明確的「罰則」。

我這位學姊，她對安控的理解，僅在國內外的「股票資訊」，是一個安控素人，但是她的話不無道理。

安 控

成為全球可信賴安控與資安大國

推動目標

- 資安產業產值破千億
- 安控產業產值突破300億元
- 打造亞洲第一資安展會
- 發展高值化安控硬體，成為可信賴安控夥伴



推動策略

強化安控產品可信賴，並促成智慧化升級

- 協助安控產品採用可信賴關鍵零組件，並擴大國內市場採用
- 結合AIoT智慧監控需求，發展高值軟硬整合方案
- 輔導廠商信賴合規，協助媒合打入國際市場

掌握資安前瞻技術，健全產業生態

- 協助資安業者投入前瞻技術（後量子密碼及AI技術）
- 透過場域實證，協助資安自主研發產品進入市場
- 白帽駭客社群產業化
- 打造亞太最大國際資安展，辦理國際交流提升台灣品牌信任

針對核心產業(半導體、軍工等)，強化資安韌性

- 推動國際半導體設備資安標準
- 國際接軌，建構臺灣晶片安全檢測能量
- 透過軍民通用資安技術研發，CMMC導入，協助資安業者切入軍工業鏈

這政策顯示的數字，是地板？還是天花板？還是自我設限？

如何揮別安控產業的黑暗期

近15年，從個人的角度看，是台灣安控產業的最黑暗期，主要原因是「中國安防民族工業」的崛起。但是台灣中小企業的結構，在國際主客觀的現實環境條件下，曾經是全球最主要安全器材三大供應國的台灣，如何揮別這安控產業的黑暗期……

如果川普在第一任美國總統任期，沒有挑起美中貿易戰，如果前任的拜登沒有連三拉四祭出NDAA的限制，台灣安控產業恐怕至今仍然深陷在，「海思晶片」中國境外最大的使用國。（風水輪流轉，台灣安控影像最大採用國，竟然是台灣最大的競爭者——中國）

晚近15年，台灣安控產業都籠罩在「中國安防產品」的壓力下。2015年起至今，中國的監視攝影機在全球的市佔率達到至少七成。政府現在正推動安控信賴產業，但是並沒有針對台灣安控產業面臨的問題，好好的去進行應有的探討，並擬出解決問題的對策，以及推動振興的政策。是否揭棄一個安控信賴產業，產業就會好起來？



MIT Surveillance 是瀕臨絕種動物嗎？

台灣安控信賴產業會推多久？4年？8年？或是長長久久？

最近因為剛好接觸到有一些推動執行單位，大略了解政府不是原來所想的，只有口號沒有做法，這點在此先提出說明。不過，政府目前的做法，是否只是在「打安全保險牌」，還是真的積極大破大立在推動嗎？如果是，為什麼現在政府的做法，只有少數廠商被知會？既然是要推動台灣安控信賴產業，這種「打安全保險牌」的做法，是否能讓台灣安控產業足以PK中國的安防產業？

一位朋友說，這種做法就等於總統賴清德卸任之後，也就沒有了安控信賴產業。是否真的會走到如此境地？對政府官員們來說，產業經濟政策如果能推動成功，他們會有前程似錦，但是如果失敗，頂多下台一鞠躬。可是於台灣安控產業的相關業者和從業人員來說，這是每天休戚與共的謀生所賴，誰該有對產業發展的使命感？

有一些產業界朋友也說，「安控信賴產業」是政治人物的政治動作，不值得去投入。甚至也有一些業界朋友也說，這種「台灣意識」對產業沒有任何幫助，反而斷了很多商機（意思是MIT+MIC大家才都會有飯吃……）。

這些說法，都有其背景根據，因為商人在商言商，沒有人會對自己的荷包過不去，很多業者必然先捍衛目前既得擁有的商機開始。不過卻也凸顯一個台灣目前產業的現象，是否迷失在於「對產業的區隔市場」經營做法，幾乎完全套用「普銷模式」來詮釋市場經營。

很多業者說，我也想用「台灣製」的東西，但是很多產品，成本價差超過一倍以上。況且，很多「台灣製比中國製的產品，品質比中國差，價格卻比中國製高」……

一位以進口高階攝影機的進口代理業者，有次在聊天時問我，「你是要一個月賣5,000支的攝影機；還是一年要賣5,000支的攝影機？」我想，這句話非常有想像空間。問題的背後沒有對或錯，而是你選擇什麼樣的市場區隔。你是選擇普銷？中階功能機？或是公共工程級的高階機種或解決方案？每種區隔應該要有不同的做法。

政府推動安控信賴產業，重心只擺在製造商階層？

政府推動安控信賴產業，重心是是在安控製造商階層？通路商階層？系統整合商或保全業者階層？亦或是工程業者階層？或是應該從市場應用的角度去看？過去在需求大於供給的時代，推動重心在製造階層，必然是正確的聚焦；但是市場的重心，已從Device走向Solution，如果還在想著只以製造階層為重心，是否真正能帶來產業的發展？

如果政府沒有從國際市場供需的角度、沒有從國內市場需求的角度、沒有從技術發展的角度，這種推動是否在打空炮彈？對產業到底有沒有實質的效益？

如果只是撥了一批預算，有做有算，但是最終，目前政府的做法，是否讓台灣的安控產業，打進目前國際民主國家陣營所需求的「非中供應鏈」？推動安控信賴產業，難道就只是如行政院所公布的：「資安產業產值破千億」、「安控產業產值破300億」，然後就大功告成了嗎？



民主的政府對於中國製的監控設備該如何規範？



我無意評論現在的做法是否是對或錯，但是推動產業發展，不是小事，誰才能定義市場？是完全沒有產業經營經驗的政府官員？還是只要給點甜頭吃，有人受惠就好？

目前全球安控實際主要原始產品技術與製造的供應鏈，主要就是中國、韓國和台灣。從競爭潛力來看，我們台灣有過去良好的科技發展成就，以及傲視全球的高階晶片的實力。不過就現實的競爭力，台灣安控產業卻是三國之間最為薄弱的。為什麼這麼說？光以監控設備來說，中國用的「台灣晶片」在量的部分，居然中國廠商的用量是台灣的至少100倍以上，這些問題如何面對與克服？這不是台灣接下來和美國關稅談判，相關232條款的議題。

台灣的安控業都是中小企業規模，沒有一家的量足以和中國的前二十大業者相抗衡，更不用說中國前十大的海康威視、大華、宇視、天地偉業等，這些多多少少具有對岸中央或地方政府支持背景的廠商，能否撼動他們一根汗毛？

因為美國的政策與反制，海思垮了，帶給台灣安控一些機會，但是只有一句「推動安控產業，成為五大信賴產業」就能讓台灣安控產業從此飛黃騰達嗎？

20年來，中國如何推動他們的安防民族工業

在這裡先做一個聲明，個人完全反對中國用科技來監視人民的生活。我們台灣是民主國家，應該用科技來保護人民的安全，更要用科技來創造優質的生活。我因工作的關係，曾在中國有長時間的工作經驗，而這近三十年完全是和安控有直接關係。所以在此也分享，我對於在中國工作的所見所聞（其實這些都曾分享過，也曾被有些人批評為胡說八道……）。

中國從3111試點工程，進而有十年左右的時間，他們的中央政府用「平安城市」，打造了中國的安防民族工業。然後從2017年至今，陸續再以「天網工程」、「雪亮工程」推動他們所謂的「安防工業」。

而在外銷政策上，他們政府對他們國內的業者，鼓勵到全球參展，並提供至少一半的費用補助。然而這還只是小case，他們過去的出口外銷，還可擁有17%外銷營業額的退稅（這才是中國業者真正的獲利來源），這也說明了中國廠商為什麼這麼敢用很低的價格去接單的原因。試問，全世界哪個國家的產業，可以像他們一樣，有這樣的優惠政策？這就是中國安防工業從約莫20年的時間，能快速崛起的原因之一，而在幾乎只有10年的時間，他們在全球擁有五到七成的監控攝影機市佔率。

我們誠心來面對，一句「安控信賴產業」如何去 PK「平安城市」、「天網工程」、「雪亮工程」？不只止此，中國中共政權，在對內還搭配「城鎮化政策」來支持生產製造，對外則以「一帶一路」的政策配套，搶盡許多國家的公共工程建設。台灣一些與國外SI搭配的產品，就因為中國的這個策略，一夕間完全被他們的產品所置換。

對比我們國家的「安控信賴產業」，政府端出什麼牛肉？會有什麼配套政策？

五年前，邀請一家國內做網路傳輸相關硬體設備的知名廠商，來參加我和電信公會合辦的座談會議。這家公司的高階主管，在了解所邀請出席參與者後，直接婉拒邀請。他說，他們曾多次被邀請參加政府單位所辦相關場域的各種論壇或座談發表會，可是一到真正開案，每每看到都是一些低價的業者被列入。事實上，有另外一家作農業監控的安控業者，也碰到同樣類似情形。該縣市的農業主管當局，明知道有這樣的台灣業者，可以提供相關農業監控設備技術，但是後來推廣的，卻是來自對岸大廠的產品，情何以堪？

這不是只有一、兩家外銷績優廠商所說出的情事，過去確實聽過不少這樣的情形，政府在推動產業的發展，該端出什麼樣的牛肉？如果只是想用「普銷」來帶動，這當然也無可厚非，但是「普銷產品」這10年來是誰的天下？台灣不少以中高階產品為主的外銷廠商，為什麼卻無緣在國內市場有參與的機會？



如何重振 MIT 安控產業，業者、政府、消費者的認同是重點

一位做演算法，我們台灣的業者前些日子告訴我，台灣的電腦視覺技術，不比中國差，甚至比中國要強的多。這位業者的說法，我半信半疑，因而向他請教了幾次。甚至問他，政府了解這情形嗎？他語帶遺憾的口氣說：「可能不了解。」我不知道政府當局了不了解，但是如果真的不了解，那豈不是閉著眼睛在推動產業嗎？

如何「打掉重錘」，才是去衰起敝的開始

一個產業要推動的內容要項很多，不是一言兩語就可輕鬆帶過。政府如何鼓勵「MIT」，來帶動安控製造業的振興？如何促進銷售通路的健全發展？如何提供創新應用的環境給系統整合商有發展的空間？如何建立認證與證照制度，給工程商有合理利潤的驅動力量？這些在國際上，許多國家都不遺餘力在努力，為什麼我們的政府把安控列為重點發展產業，卻不見釋出這些必要產業發展，讓更多相關業者來參與和探討？

甚至不少號稱「MIT」的業者同樣直接拒絕，目前一些政府在推動「台灣安控信賴產業」的各種做法。這其中是否有貓膩？為什麼有業者都不想被貼上「政府號召的MIT」？

台灣科技產業有足夠的養分，作為安控科技的後盾，相信產業蓬勃發展，應該沒有任何廠商會說「NO！」How to do變成推動安控信賴產業的最大挑戰。但是，如果政府從如何讓安控業者賺錢開始做起，安控信賴產業或許更容易推動……

