美中貿易戰爭 台灣安控廠商要把握這時機進行轉型！

3S MARKET 施正偉

10月8日從經濟日報的有關美國制裁海康威視、大華的報導重點摘錄如下：

美中貿易協商復談前夕，美國商務部突然宣布，將海康威視、大華等 28 家陸企與機構，列入貿易黑名單…。

據統計，海康及大華兩家公司，掌握全球三分之一的監視器市場，所生產的攝影機遍及全球。美國商務部在美股盤後宣布此決定，時機格外敏感。被列入黑名單的企業，未經美國政府批准，將禁止與美國企業做生意。

2018－2019 年中美貿易戰，簡稱中美貿易戰，又簡稱中美貿易爭端、中美貿易摩擦或中美貿易糾紛，美國稱美中貿易戰或美中貿易爭端，是美國與中國之間的一場貿易戰。

美對大陸科技廠最新貿易黑名單

項目	說明
遭點名陸企	海康威視、浙江大華科技、科大訊飛、曠視科技、商湯科技、廈門市美亞柏科、依圖科技與怡心國際科技等八家
受惠台廠	●安控廠：晶睿、奇偶、陞泰、彩富等 ●人臉辨識業者：浩鑫、訊連等
受害台廠	晶相光、原相、盛群等供應海康威視等業者的晶片廠
意義	美中貿易戰首度以人權為由開闢新戰場，早先將華為技術列為黑名單是基於安全理由，而實施關稅戰則是為了智慧財產、技術掌握以及中國大陸更廣泛的產業政策問題

資料來源：採訪整理　　劉芳妙／製表

美制裁海康威視牽動台廠｜美中貿易戰｜國際｜經濟日報

貿易爭端源，起於美國總統唐納· 川普，於 2018 年 3 月 22 日簽署備忘錄，宣佈以「中國偷竊美國智慧財產權和商業秘密」為由，依據 1974年貿易法第301條指示美國貿易代表，對從中國進口的商品徵收關稅，涉及商品總計估達 600 億美元。中國商務部其後作出反制措施，128 種美國進口商品徵稅，其中包括美國向中國出口最多的貨品大豆。

就台灣產業的立場，美中貿易談判問題，所引發安控產業轉單的話題，從去年的年初，就已經在安控與 AIoT 相關產業領域，一直被熱烈的討論。

有人認為台灣的機會來了；有些人則認為台灣只有特定廠商，才會享有利多；也有人認為，以中國低價打遍全球的現實，還有如Intel、Microsoft、Google、Amazon、Facebook這些巨人在中國大舉投資合作的情形，最終美國還是會妥協。

究竟美中貿易戰爭，會帶給台灣什麼效應？

一年多來，轉單效應誰能獲紅利、誰遭殃，充斥在媒體版面與廠商之間的討論。這個美中貿易戰議題對台灣來說，最大的效應，不在是誰受惠、誰受害，基本上真正的效應應該是 —— 台灣廠商必須把握這個情勢的變化，進行體質的改造與轉型！

如果只是接單，利之所趨，應該沒有人會迴避。

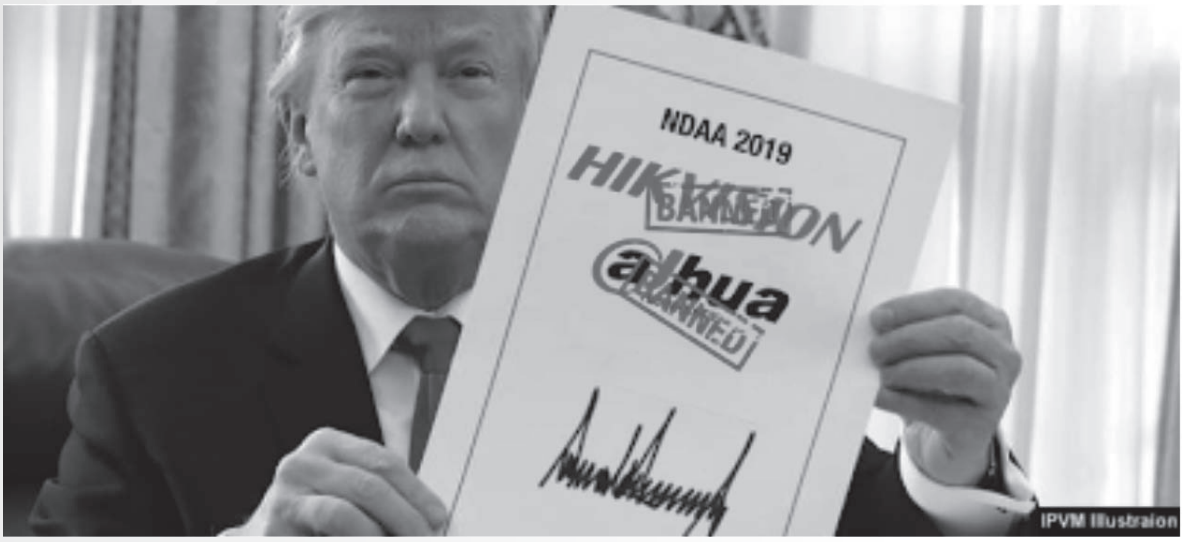
但很清楚，中國不是一個民主的經濟體制，假設中國政府採取他們所慣用的產業補貼政策，如果他們的政府告訴中國安防的廠商，你們再去讓利 30%，提供給美國以外的國家，所有這些讓利，都由「國家」來承擔。

如果這情況真的發生了，大家想想看，美國後續會怎樣？那麼台灣廠商的未來遭遇，又將會怎樣？以過去中國的產業政策來看，這種焦土手段，是老共極有可能做得出來的。

如果台灣相關業者不趁此機會，產業的代

表性廠商們，一起來聯合推動產業的合作、創新與轉型，未來台灣這些產業的前景，恐怕勢必將成為美中兩國之間的乒乓球！

相反的，台灣必須創建自己的產業實力，讓他們在解決方案的一些關鍵上，都必須與台灣廠商合作，台灣是絕對做得到！



此刻，是上天給台灣安控產業廠商轉型的良機！

台灣這十年來，安控產業相當慘澹（其實科技業普遍都是如此慘狀），在國際市場上，面臨中國的螞蟻雄兵，我們的 BOM，是他們的市售價，因而幾乎全被打趴，台灣沒有幾家公司外銷營收的比重，還能超過五成。

外銷受挫，只好「轉進」國內市場，粥少僧多，自然又成了百家哀嚎，雖然一些業者說，戲棚下站久就是你的，但台灣市場小，又遭逢長期結構性的經濟景氣不振，但還能撐多久？

而美中貿易戰引發的轉單效應，是上天給台灣安控產業廠商轉型的絕佳契機，不管這些轉單效應為維持多久，縱使是短期，起碼這個事件已經開啟了一個開口，美國至少在這個事件後，肯定不會再敢把所有雞蛋，放在中國這個籃子上。

監控設備，不管中國廠商還能夠再給多便宜的價格，美國這麼大的國家，絕對不會跟「國家安全」開玩笑。同樣是民主的陣營，台灣還是佔有一些利多優勢。如果不把握這次的機會，讓台灣安控業藉此轉型，恐怕難再等到下一個機會，更或許根本沒有下一個機會了。

如果這是長期效應，台灣安控產業更是不容再輕忽遲疑。

中華電信行政執行副總林昭陽博士，在9/25台灣電信公會舉辦的智慧解決方案產業交流座談會上提到：台灣必須轉型，而且不轉不行……

如何轉型，才是安控廠商要面臨的課題

台灣安控產業廠商必須把握這個時間點，尋求體質改造與轉型，不然未來絕對會面臨，如同當前美國的尷尬處境，因為美國的產業外移，比台灣更為嚴重。

大家一起來探討，目前的情勢。美國把海康威視、大華列為黑名單，勢必從台灣、韓國這兩個國家，尋求至少未來三個月到一年，這短期間的產品來源支援。

這個情勢的操作，剛好讓川普撿到槍，打擊中國在影像監控與人工智慧領先的銳氣，讓川普可以在美國人的面前，變成國家的英雄。局勢會不會按這樣的劇本演下去，誰都不敢說，但至少川普想要連任美國總統大位，一定會設法反反覆覆的操作，類似這樣的議題。

對於台灣、韓國這兩個國家的安控產業，撿到轉單都是久旱逢甘霖，但對美國而言，更是不得不尋求的支援，所以如何謀求更多、更密切的合作，才是台灣安控產業廠商第一階段要認真思考的佈局與部署，這才是真正的重點。

電信公會邀請 NOVATEK 協理 Allen CL Lu，在智慧解決方案產業交流座談會上，分享晶片廠如何利用 AIoT 增加未來競爭力……

台灣安控要建立競爭優勢，第一步是產業聯合

事實上中國的安防公司，自從這個議題發生開始，就一直積極在尋求海思以外的晶片來源，相對來說，台灣監控廠商長期以來，吃上了海思晶片的嗎啡，已經中毒成癮，反而台灣的晨星、聯詠、瑞昱、睿緻，及韓國的一些 H.265 晶片廠，不費吹灰之力，就有了從天上掉下來的禮物。

但是這次川普再次使出殺手鐧，台灣晶片廠商必須重新慎重考慮，回來支持自己人。

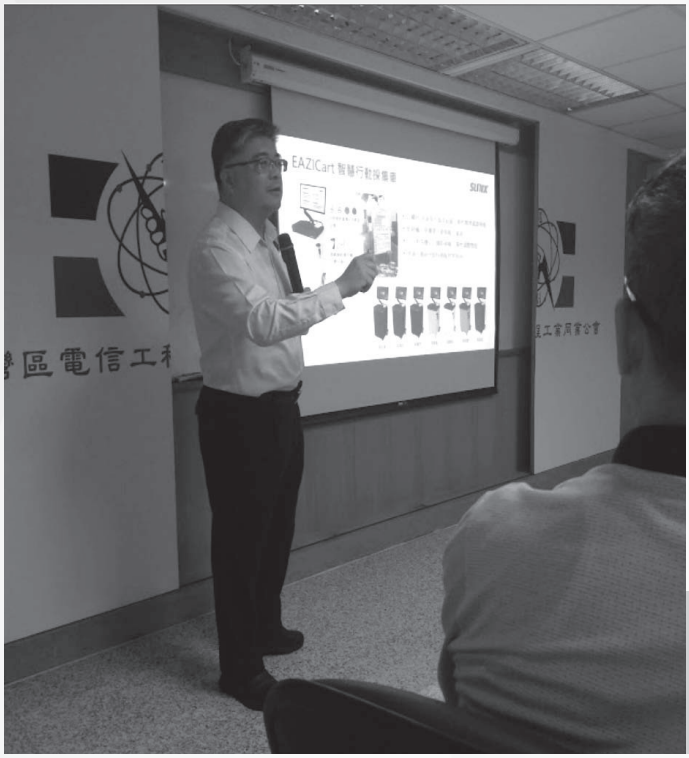
再看監視產品的智慧化，目前就算海康與大華，都已推出將人臉辨識、車牌辨識等，嵌入於前端的應用。但這也是目前美國社會，對這些中國人工智慧的應用，感到非常疑慮的地方，一方面又更擔心的是，中國的科

技已經凌駕美國之上。

而在這次被美國列入黑名單中，包括商湯、曠世、依圖這三家中國前三大的 AI 公司，以及做語音的科大訊飛，就可以知道美國對中國這些科技發展，是多麼的感到芒刺在背。

台灣雖然在整體上，目前 AI 實力不若中國，但許多 IT 業者、新創業者，及台裔在矽谷的業者，都已經有了一定的成績，雙方在規模、技術交流溝通上，絕對都要比台商去找中國廠商配合，要來的更沒有隔閡感。

台灣智慧安控業必須進行橫向的技術、產品聯合，同時尋求縱向的產業階層結合，形成智慧解決方案的互助圈，如此才能建立產業的競爭優勢。



電信公會邀請三泰科技總經理 Jerry Su，在智慧解決方案產業交流座談會上，分享「物聯網怎麼連？」……

產業資源聯合、企業資源結合，才能帶動轉型

科技產業的製造階層、銷售通路階層、系統整合與服務階層、工程安裝階層，應該要透過活動舉辦與交流，促成產業最基本的策略合作模式 —— 形成智慧解決方案的互助圈。

台灣電信工程工業同業公會持續與台灣相關公協會組織、媒體、甚至國際性組織，更進一步的互動合作，這些包括節能、綠能、車載交通、零售、教育、工廠、農業……等領域。

目前現階段，我們特別要強壯顧問團組織，這些運作，都是為了化解過去各種本位隔閡障礙，而這樣的理念，更不斷獲得了很多產業廠商們的認同與支持。

電信公會邀請立普思執行長 Luke Liu ，在智慧解決方案產業交流座談會上，分享 3D 感測和 AI 於智慧感測和自動化……

電信公會邀請施耐德樓宇事業部業務經理 Tim Yu ，在智慧解決方案產業交流座談會上，分享 AIoT 在建築能源管理的應用……

橫向聯合、縱向結合，形成解決方案互助圈與全球合作

不管美中貿易戰的紅利能持續多久，台灣必須用不同的模式與方式，來進行與美方這些轉單廠商合作。如果一樣向中國海康、大華用談量、談價格的老步，台灣無法顯現優勢。

解決方案的時代來臨，台灣廠商應該要用「人、事、物的整體支援」的產業資源，一步步循序漸進，與美國這些轉單廠商、甚至整個產業合作，如此才能建立國際合作的利益共同體。

筆者於國慶連假期間，特別與幾位廠商聯絡，將相關的探討內容，整理出以上的思考，提供產業朋友們參考，也請產業先進們不吝指正。