

台灣安控產業要進步， 絕不能原地踏步！

3S MARKET 施正偉

市場的發展，存在很多運作的力量，包括促進產業成長進步的力量，也存在保守牽制的力量，而這些成長與牽制力量的背後，也都存在很多不確定性的風險，這些都是廠商們都必須承擔的產業成本，如何加入精準的評估判斷，是台灣安控產業勢必面臨的挑戰！



這些產業的成本，最可怕的就是「失去成長」與「失去競爭力」。過去的十年，台灣確實面臨這些「失去」的現實挑戰。以台灣

安控業來說，大家都必須面對與承擔，包括面對中國的低價、紅色供應鏈崛起的效應，以及他們千真萬確也在進步。這些中國安防產業所帶來的競爭壓力，又是否台灣安控產業的每一個階層，都能體會認同？



台灣安控產業，有一個最必須面對的最大挑戰，從製造、銷售、系統規劃到安裝服務的各階層業者，能不能認同「MIT 優先」，如果大家都抱持「在商言商」的立場，台灣安控產業未來的發展路途，仍然非常的顛頗！

十年前，台灣幾乎沒人講安防

十年前，如果銷售安裝中國的安控產品，那是會被恥笑的。但是只有十年的變化光景，台灣已經很難找到100% MIT的安控產品。現在的情勢更是反過來了，過去台灣安控產業沒有人會用「安防」這個字眼，去描述監控的產品或產業；甚至二十年前，中國的廠商都跟這台灣說安全產業、安全監控、攝影機。

反而台灣安控業在過去這十年來的「黑暗期」，連慣用的名稱，這種象徵產業文化的代表說詞，都因為主體優先意識模糊，而到被取代掉，甚至是遭受到內外無情的吞噬！

台灣這個產業，早已有我們自己對這些安全監控的產品與產業，擁有自己的命名稱呼與習慣。如果今天我們發展比別的國家晚，採用別人的用語無可厚非。但是在自己的國家，支持台灣自己的產業發展，用自己本來就有的慣用名詞，凸顯「台灣優先」的產業主體性，這絕對是天經地義！！

驅動產業各階層間的共同利益

不論是促進成長的力量，或是牽制扯後腿的力量，沒有經過一段時間的歷程，也往往難以驗證，什麼才是促進產業成長或抑制的力量。特別是台灣的安控產業，製造、批盤經銷、系統規劃整合、工程服務之間分野模糊，又因為各階層廠商的經營角度立場不同，利潤產生的模式不同，加上長期以來產業鏈的嵌合度鬆散，不若中國上中下游一條龍的緊密，所以要確認什麼才是促進產業成長的力量，從各個階層立場看，都會不一樣。

在不同的階層之間，有沒有存在一些公約數與公倍數？說白話一點，有沒有利益的共

同點，這是產業要永續發展，一個很重要的Key。事實上，如果沒建立起產業各階層間的共同利益，台灣安控業的整體競爭力，在未來仍難以跟中國的業者互別苗頭。

台灣安控產業各個階層的利益公約數在哪裡？整個產業鏈的利益公倍數又在哪裡？台灣自從形成安全監控這個產業以來，約莫有35 - 40 年的時間，過去從來沒有以「全產業階層」的產業生態為基礎，去探討產業的發展，而現在應該是時候了，台灣上中下游的業者，應該一起重視這個產業發展的議題，這個時間到了。

以今年的COVID-19疫情、美中貿易及NDAA，中國的汛災，以及引發相關的連鎖效應，應該會給台灣安控業，帶來空前絕對的發展優勢，但是牽制產業成長的力量羈絆之下，還是沒有明顯讓台灣安控業大幅超前。

台灣安控產業的各個階層，能否可以找到各個階層的公約數？而什麼是公約數，首先應該做一個定義，從我個人的觀點詮釋，公約數就是各個階層，事實上也就是同業之間，大家最在意的事項，可能是相關的技術、標準規範、產業政策……等的事項。比方目前台灣在監視設備的生產或銷售，「影像晶片」絕對是一個非常重要的公約數。



中國缺芯，但台灣有晶，有心嗎？

後海思時代，台灣的國家產業發展政策，明列是資安即國安。口袋移動董事長李承鴻說，談資安，必須從定義晶片開始。但是台灣安控業者這十年來，很多廠商已經服用海思嗎啡上癮，目前真正有能力做出完整軟硬體體的製造業者，微乎其微。

但是晶片廠也是私人業者，他們必須找到市場的出海口，從目前的市場空間與局勢來看，中國無疑是影像監控晶片業者最重要的目標市場，特別是美國封殺了華為海思之後，台灣晶片成為全球炙手可熱的追逐焦點。

但是過去我曾經好幾次，也探討過台灣監控設備業者，對於開發這些晶片在軟硬體方面的情況，這些相關到人力資源的問題、資本競爭力的問題、政府產業政策的問題，還有很現實的企業生存問題。

但坦白說，大家都知道這個議題的重要性，卻在本位主義、不想強出頭、畏縮保守，只想被動配合的妥協心態下，這些產業發展關鍵的公約數與公倍數，並沒有真正引起共鳴。不過，這些問題的最大問題，還是在於台灣的安控產業，至今沒有結集成一個強有力的推動力量。

這兩年我直間接，拜訪接觸一些公部門的相關單位、供協會組織、晶片業者，以及包括利凌、歐普羅、禾企、鎧鋒、口袋移動……，還有包括中華電信集團、中興保全、新光保全……等公民營的應用單位。

這些業者因為面臨來自國內外很多的競爭，或者是產業政策跟不上市場實際的要求，提出很多中肯的建言、建議，可是在多元立場與企業規模大小不平衡的背後，還有相關行政機

關對業者面臨的競爭問題，雖然知道，但並沒有深切的感受，更凸顯了台灣安控產業單打獨鬥的孤獨、無奈、脆弱與無助，還有為了生存，不得以所做出的各種消極妥協。



立承系統董事長李承鴻：中國傾國家之力，用天文數字的資金和人力，投入在發展晶片與相關的軟硬體。

對直接的中國廠商競爭、打壓來說，晶片國產化台灣有這個基礎，卻因為市場效應，反而台灣業者卻得不到自己人的支持。事實上，這個現象我也多次探討過，包括勝品電通董事長李宏銘和立承系統（口袋移動）董事長李承鴻都說過，中國傾國家之力，用天文數字的資金和人力，投入在發展晶片與相關的軟硬體。

利凌副總許潭彬更指出，如果任由市場機制發展，未來台灣業者要取得自己人做的晶片，可能必須像現在一樣，向中國業者採購！

我們的總統蔡英文也說要大力發展晶片，但是拋開體制不同外，像安控這樣的行業應用，晶片功能開發的完整度，是必須與應用場域緊密結合在一起的，我們到目前根本看不到，政府在這端有明確的政策發布，而且還任其野蠻生長。

這種情形就如同小農辛勤的栽種，可是在

市場上卻是要面臨大規模種植業者的競爭。想想，傳統菜市場外面擺地賣菜七十多歲的老伯大嬸，如何對抗超市裡頭，包裝漂漂亮亮一包包的青菜？產業政策的發展，不就是該解決產業的問題為優先嗎？

可以看到官員們及一些財經名嘴，對於八百億資金回流，陶醉到飄飄然。無知的政客只會捅說有這麼多錢嗎？媒體上的各種評論，就是看不到這八百億，政府如何扮演規劃的角色？如何與這八百億資金背後的企業協調與合作，創造倍數於這個數字的未來發展？

這些名嘴用八百億資金回流，稱做是企業對政府的信心度劃上等號，這根本就是對國家經濟運作機器下迷幻藥！這些名嘴不是業者，他們只是借勢炒作，而業者抱回八百億資金，他們面臨的是這「八百億的價值風險」！

這就是產業政策發展的思維扭曲，這些財經名嘴事實上看到的，只是股票密碼數據，開口閉口就是股價行情，沒看過太多他們對於這些數據的解說，是真正關於產業的專業探討。

為什麼台灣公共工程不會進步

對公共工程應用來說，監控這個關鍵設備，卻往往只是工程案件中的配角，通常只會被放置在「價格標」的位階，過去從沒有人會想到監控設備資安維護的問題，但是這幾年多次發生大規模因被駭客入侵、植入病毒、綁架的事件，造成很多公民營機構的監視系統，完全動彈不得，卻未曾因此而學到教訓，提出這些安控設備，在未來智慧應用的積極面。

全台灣的道路監控，幾乎都是價格標。這種把保護生命財產的設備，定義在只是價格標處理，直接反映出「安控產品的價值」完全被抹煞，相關業者在商言商，自然只會在低價得標之下，盡可能求得自己可以拿到的利潤，畢竟殺頭的生意有人做，賠錢的生意沒人做。

全台超過上百萬支以上的道路監控攝影機市場規模，居然得不到晶片廠商的青睞，更吸引不到政府說要推動六大核心戰略產業，在這方面該有的一點點重視？而採價格標的結果，就是台灣公共工程的品質永遠落後！

政府推出一連串令人振奮的政策，不外乎要解決產業面臨的問題、振興經濟，以及推展到國際市場。然而政策與規範的不同軌發展，談產業升級根本是緣木求魚！

再則是資安即國安的推動，宣示的振振有詞，但是安控業太小，雖然它很關鍵，至今沒有政府單位，願意把這個產業納入一個該有的位階去看待。相對比較口罩產業因COVID-19大流行，而被國家重視到了。

可是對於守護生命、財產的安全監控設備相關業者，多次發生的被駭客入侵，所造成的不便與損失，卻只有極少數人站出來，去呼籲政府應該對這個安控產業的重視。



臺灣資安館

CYBER TAIWAN PAVILION

指導單位：經濟部 主辦單位：IDB iThome 執行單位：工業技術研究院 協辦單位：台灣安全產業協會



資安沒直擊痛點，就是空安

以國家要推動的資安即國安，這個最高的產業政策來看。總統蔡英文上任後，在很多的場合已不斷在強調與宣誓推動的決心，可以看到很多IT資安相關的協會、聯盟百花齊放，但是最實際的OT資安，這最相關場域必須進行資安的防護做法，政府相關配套作業，至今也沒有具體看到。

反倒是一群沒有場域資安經驗的專家，躍躍欲試。但是這些場域的相關生產作業，卻是在各類的系統工程業者的專業領域。以公部門的領域來看，相關公共安全、公共秩序、生活便利的場域，諸如銀行、加油站、路口的監視系統，泰半以上都是有中國海思晶片，存在資安漏洞與惡意後門疑慮的監視產品。

但是，相關應有的資安標準、檢測配套執行政策，到底有沒有形成，似乎仍在五里霧中。

很多人可能看到這些我的描述，會認為已經很重鹹。實際上這些只是鳳毛麟角，真正熟悉安控產業、晶片產業，以及相關軟硬體

技術發展的專業人士都很清楚，這些描述都嫌避重就輕，更辛辣的，真的還不便在此，通通都披露出來。



政治是真的為了服務百姓的經濟嗎

再來聽聽一些系統整合業者的聲音：政府公部門已經宣告，不採用特定中國品牌的監視設備，但是，是否採用具有內嵌中國晶片的相關監視設備？

業者直言，旋轉門就在一紙出廠證明。而是否採用真正的MIT或非中國的安全晶片？明確的產品規範、成本因素、採購法、晶片業者的銷售現實效應、廠商軟體研發能力與實力，這些因素是否仍然在模糊之中，考驗著整個監視與資安產業鏈的政策未來發展！

我的好友良友科技總經理張博堯說，「政治是為了服務經濟」。政策的發展不外乎是為了振興經濟，但是到目前這些政策的發展，「資安即國安」、「推動六大核心戰略產業」，究竟有沒有針對產業的問題進行命題？更不用說這命題的下一步，執行「重組產業鏈」，有沒有具體的政策方案？是不是有考慮到這些政策方案，能不能解決產業發展的困難與問題？

我個人看到的是，一堆政策到目前只是淪為口號。甚至執行中的一些推動措施，並沒有與產業有足夠的對話溝通過程，以致這些推動沒有獲得大多數廠商的認同與支持。再加上一些只會說風涼話的聲音，更讓這些國家的產業政策處於混沌膠著，一年來就在原地踏步。

如果要談產業的公倍數，自然就是具體應用的場域建置，以及藉此形成經典範例並擴大佈署。

如果政治人物多點科技DNA

拿最近最熱門的「萊豬」朝野攻防來說，朝野一群政治人物，把台灣最珍貴的科技資源放一邊，讓媒體焦點只有直擊謾罵噴口水、豬屍五臟六腑揮灑的畫面，同時告訴全世界，我們國會殿堂裡的很多朝野政客，多麼無知、無能！



科技應用可以解決很多肉品來源的細節，包括培育環境、履歷回溯、屠宰分類、運輸保鮮……，而這些科技應用，很多部分就掌握在安控業者的專業領域中。

在此次萊豬朝野攻防事件上，沒有一位，不管是在朝或在野的民意代表或官員，會懂得利用科技來做為，讓萊豬進口規範，或保護國產豬農權益，以及人民口腹安全，提出更先進、更客觀、更有說服力的作業執行訴求與說明。

詭異的2020即將落幕，2021台灣安控業會怎樣超前佈署？台灣智慧安控國家隊必須眾志成城！

