

安全科技產業發展要多元化 才能壯大

3S MARKET 施正偉



經濟部工業局「如何振興國內安控產業市場」的策略計畫

農曆年前，應經濟部工業局之邀，前往交流一些安控產業發展的相關議題，包括「如何振興國內安控產業市場」、「政府未來哪些計畫可協助安控產業的需求和具體想法」，以及目前政府在推動建立監視、門禁產品的資安認證和MIT標章，業者碰到的困難點為何？這個會議涉及去年我向總統建言的延伸：國家要支持台灣自己的安全科技產業！

由於會議主辦方，是經濟部工業局和資策會地方創生服務處，在他們沒有公佈會議記錄內容的前提下，我無權發布這次會議的相

關細節，但是會議之前，我就與工業局主管已有多次書面和直接的電話交流。就上述三項探討內容，我就以3S MARKET的立場，進行陳述、後續補充與分享。

與「產業的業者公開的交流 和對話」是必要前提

在我與工業局主管交流的所有過程，一再建議強調的，是必須與「產業的業者」做「公開的交流 and 對話」。在二十多年前，工業局就曾與在我當時服務的公司，合作召開舉

辦十幾場的大小會議。這其中只有兩場不是我主持之外，我幾乎所有的場次都全程參與。記憶所及，當時召開這些會議的目的，是為了政府要成立「安全產業辦公室」，以及希望成立這個產業專屬的公協會。

上述三項工業局所邀請探討的議題，雖然工業局都有與相關業者組織進行會議，但是僅有少數參與其中。這說明了無法徵詢到一定完整的產業業者的意見，很多諸如這個產業的產品資安認證和 MIT 標章的推動，到目前的成果，在家數與業界的規模不成比例。至於為什麼很多業者，對資安認證和 MIT 標章沒有高度的配合意願，這才是要解決的真正問題，政府有必要聆聽業者的意見。

所以啟動和產業的業者公開對話、交流，是一個必要過程。這其中「產業的業者」必須做一個明確的界定，除了國內的製造商外，代理進口產品的業者也必須納入。而把這些產品置入到各場域的規劃或銷售的業者，他們角色立場也必須徵詢，這相關產品的覆蓋範圍，以及涉及業者涵蓋面的完整度，還有未來新技術的引入，與相關更新的配套機制，都直接關係到產品資安認證和 MIT 標章的推動，是否走上健全永續的關鍵。

如何振興國內安控產業市場

坦白說這個議題非常大，但是歸結起來一個根本的問題，在於「台灣的市場環境」是否提供給國內的業者，一個良好營業發展的環境，以及進口產品是否有一定的友善空間。這也涉及到政策、法規，還有各項標準與認證的建立。

台灣的市場環境，可以說是一個完全自由競爭的商業社會。說到競爭，就會有各種手

段。任何手段都會是商業行為的一部分，但是政策、法規、標準與認證的訂定與發展，是否能建立對安全科技產業生態形成良性的發展，這是重要的原則。

這二十多年的產業變化，幾個重要議題或許可以點出來思考和探討。



安全科技產業要提升，必須要用類似「口罩國家隊」的規格去發展（圖為前任行政院副院長沈榮津）

1. 二十幾年前，台灣曾經是全世界監視設備最主要的製造國，曾幾何時台灣市場目前卻超過九成以上，是中國製的產品？這背後的原因，絕對有必要去探討。
2. 台灣在很多產品的核心晶片，至今仍是全球最重要的供應國，但是監視設備的相關軟體、韌體所組成的驅動模組，為什麼絕大多數卻來自對岸？這直接關係到政府推動「資安即國安」的政策！
3. 採購法雖然不斷朝合理化方向在修改，但是二十多年來多少公共工程與設施等專案，在安全監控部分卻經常發生無法驗收，甚至弊案時有爆出？

4. 不時有業者反映，國內有很多政府專案所需的產品設備，本土廠商都有自製能力，有些產品技術、品質，甚至是全球之冠，但是一些專案規格仍以國外品牌為主，致使本土廠商卻無緣參與自己國家的建設？
5. 中國安全監控產品，其功能品質目前很多已被全球所接受，而且又擁有價格優勢，探討如何振興國內安控市場，這一題必須面對現實與克服？

解決產業面臨的問題，才是振興產業市場的第一步。安全科技產業絕對是推動「資安即國安」的火車頭工業，而這個全是以中小企業所組成的產業，如何讓它再具備競爭力？其實這個產業面臨的挑戰，就和兩年前台灣的「口罩製造產業」當時的情況，完全如出一轍。同樣，很多業者對政府完全或高程度的觀望與不信任。

如何把安全科技產業提升到「國家隊」的位階，考驗產業業者、政府的前瞻思維！

政府未來哪些計畫可協助安控產業的需求和具體想法

這個議題同樣是大。三、四年前，一些歐美主要銷售台灣安控產品的國外業者，曾經告訴我，中國挾其「一帶一路」的政策，把中國製的產品取代了台灣產品。這些國外業者不識與我交換意見，他們曾問我：「以你們台灣的科技實力，難道沒有辦法做出更高規的產品？」我告訴他們，如果一段時間過後，中國業者同樣做出這些產品，價格又比台灣做的低一大截，你們不是又回過來向他們採購？

其實國外這些業者在商言商，在價格上他們必然選擇中國製產品。不過他們也坦承並且認同，賣中國的產品幾乎都是 Me too 的

產品，沒有利潤，這同樣也是困擾他們的問題。所以當這些國外業者聽我說在推動台灣的「智慧解決方案」時，都非常期待。

在這裡，我還是要點出「產品為王的紅利時代」，已經不再站在台灣業者這邊。因為中國本身擁有全世界最大的人口，具備廣大的市場腹地，連帶造就採購和製造成本優勢，特別是安控產品，又變成了他們一黨專政的控制人民的工具。所以台灣要突破的是如何把產品製造，提升轉換成為「智慧解決方案」的製造，用附加價值來創造產業生存與發展的動力。

所以，政府若有企圖心要協助安全科技產業，推動一些計畫，第一個要做的是協助建立產業生態，這是推動「智慧解決方案」的最前提。其實這個概念跟建立「口罩國家隊」的模式原則一樣。從元件（原料）、設備整合，到銷售做一定的協助，並釋放到智慧城市、智慧交通、智慧建築、智慧工廠、智慧農業等的場域做結合。

政府若有企圖心要協助安全科技產業，推動一些計畫，第一個要做的是協助建立產業生態，這是推動「智慧解決方案」的最前提。



安全科技產業在智慧時代必須給一個新定義

我想產業的發展必須與時俱進。三十多年前的電腦資訊產業，主機板業者是主流核心。漸漸電腦產業開始走向系統化，各式硬體周邊不斷出現，不斷蓬勃發展分枝散葉，造就了台灣在全世界「電腦王國」的美譽。今天電腦資訊產業的定義，早已更被擴大為IT產業。如果堅持用三十多年前的定義，台灣這個IT產業無法走向今天的全球化。

其實我在工業局主管邀請的會議上有一個提議，就是把產業的稱謂用「安全科技產業」來正名。時下一些業者引用對岸「安防產業」的名詞，約定俗成也在使用。早期台灣並不是如是在稱呼，常見的稱呼有安全產業、安全器材產業、安全監控（簡稱安控）產業。我之所以提議用「安全科技產業」來正名，這個名稱更符合產業發展與永續創新的定義。（在此要聲明，目前台灣已成立一個，由一些安全設備製造業者為主加入的智慧安防公會，3S MARKET 同樣尊重這個公會的名稱，台灣是民主國家可以包容並蓄各種名稱。）

今天的安全科技產業，包括影像監視設備、出入口門禁管制設備外，更已融入了物聯網、人工智慧、5G 傳輸、雲端\邊緣網路技術、IT\OT 資安……等業者。這些投入於安全科技發展，開發各種場域的智慧解決方案業者，應該都要接納視為安全科技產業的業者，這樣一個產業的發展才容多元、永續，同時有源源不斷的新血，台灣這個產業才會有高附加價值的競爭力。



產業的發展才容多元、永續，同時有源源不斷的新血

產業發展要多元化才能壯大，更必須讓產業生態緊密結合

以往，在外銷掛帥前提下，不少廠商把精力都投注在國際市場，反而忽略國內市場的經營。其實，台灣有一些已在國際市場佔一席之地的業者，一直很深入在經營內市場。像目前是全球最大工業電腦製造廠的研華，董事長劉克振在三十年前，於一次的業務拜訪中，曾經這樣說：「台灣是研華最重要的練兵場所，研華在台灣把工業電腦做好、賣好，再推到國際市場，碰到技術、整合的問題就會降到最低，相對成功的可能性就大幅提高。」

產業生態的組成，包括製造、通路業者、系統整合業者，以及工程業者，甚至是應用端的業主。「如何振興國內安控產業市場」、「政府未來哪些計畫可協助安控產業的需求和具體想法」，環境的塑造、政策法規的友善化、全生態業者用策略合作的做法，這必然是重要的前提。