

對於物聯網時代 的未來， 你的企業怎麼 佈局運作？



施正偉

日前到高雄拜訪皇昇科技的黃資欽副總（台灣南部重要監控通路業者），在場一位廠商開玩笑說：「副總，要不要拿個『戰鬥機種』在市場上衝一衝？」黃副總的回應是：「沒有毛利，是在衝火火的嗎？」

台灣監控業身陷價格的泥沼中，已經至少有好多年的時間。自美國911之後，國際市場對監控設備的需求，因反恐意識的提升，帶來監控設備空前的榮景，帶給台、韓廠商無數商機。許多台灣監控業者，就在這個時期，走向公開市場。

而國內市場，則在道路監控的應用上；還有社區、店面，普遍認為，好歹也要裝一些監控設備的認知下，監控設備的量，年年都有成長。但是，為了衝量，價格變成爭取量的必要手段。業界普遍認為，市場持續有成長，但價格卻殺到無利可圖。

慶哲電子總經理林慶裕，對於目前監控設備面臨低價化的競爭，語重心長這樣說：「企業沒有賺錢，沒有足夠的利潤，如何更進一步的求發展？」

從產業面看，無論是農業、工廠、零售、健康照護、智慧家庭等這些產業，原本都是獨立的領域。今天物聯網把這些產業，從橫向與縱向連結了起來，並朝著解決方案的領域發展，而這當中要創造的，就是解決原本這些行業的問題、困難與需求。

這些問題、困難與需求，從技術面看，包括如何取得數據即利用數據；如何將數據傳輸到需要這些數據的人手中；再過來是如何把數據，變成可利用的資訊，讓最終的使用端可以看到這些資訊，並能確實應用這些資訊變成效益。

從通路面上看，這必須由掌握這些農業、工廠、零售、健康照護、智慧家庭等應用產業的垂直鏈，與掌握物聯網際網路電子資通訊產業的垂直鏈相結合。而這樣的不同產業的聯合與結合，也正是國際上熱門工業4.0運動話題外，另一個也不斷被探討，唯獨國內很少被談及的「全通路（Omni Channel）經營」。

今天為什麼台灣電子資通訊產業，從原本最令人稱羨、被國際熱捧的雲端，這幾年卻跌落凡間，且一路被對岸中國追著打的一個重要原因，就是除了標案工程外，只有經營「業內通路」，也就是原先的電子設備各級通路。

以智慧家庭產品為例，這先號稱物聯網科技設備，誰去經營傢俱通路？但是拼命用破盤價，要下殺到工程商，卻不知道工程商的運作與生態，反而遭到一些掌握工程商的盤商所抵制。

我們可以來看看，對岸海康威視這家監控龍頭怎麼做？在這次的「2017亞洲工業4.0暨智慧製造系列展」也亮相登場，兩相對照，就能呼應筆者所說的，只有經營「業內通路」，甚至沒有突破二十年前的製造商思維！

