

台灣安控業不是 降價求生，要從 跨業聯合重生！

撰文：施正偉

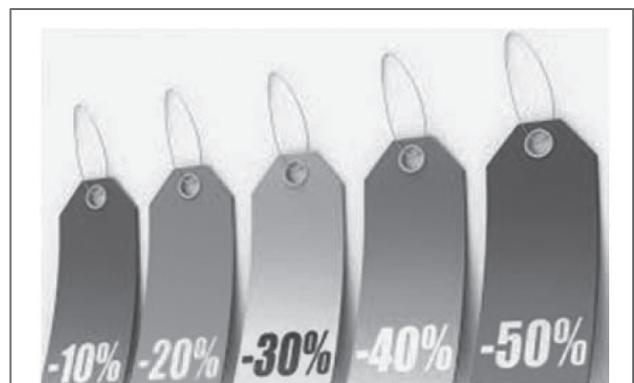


十年前，市場上有人大喊 IP 將取代類比，IP 才是王道。當時有很多呼喝者就引經據典斷言，再沒幾年，類比監控將全部絕跡，但這事始終沒有發生……

如果大家把 2008-2012 這段時間，媒體與市調公司所發佈的數據，在今天看來，不僅是笑話，更是荒謬。那幾年躺著、坐著、站著，就只聽到 IP、IP、IP……，當時的類比廠商噤若寒蟬。

可是同軸類比高清興起之後，雖然類比監控搶回了寶座，類比監控廠商卻再也笑不起

來，因為過低的售價，讓所有監控業，連想抓狂，也都無力。售價過低的這些前端監控設備，還產生了至少一個很高的成本，沒有被計算進來，那就是網路環境的建置，這才是今天監控產業，所面臨的真正問題：設備商沒賺到完整的硬體營收，卻還一直抱怨價格的滑落！



我進入監控業媒體領域之前，也曾在資通訊領域的媒體工作，有將近十年的時間。那

十年，歷經286、386、486的三次洗牌，看過IT業毛利保一保二的窘狀，但台灣IT業始終屹立著。

一晃眼，進入監控業媒體領域已超過二十幾年，這之間也曾有五年的時間，分別在攝影機與數位儲存相關領域工作過。這二十幾年，從國際市場到中國大陸市場，再到台灣市場，看到這三塊市場很多階段的變化。



這些變化，包括技術的變化、產品的變化、市場的變化，以及產業的變化。這些變化都在相互的牽動，也互相的糾結。近日，有國際在台的監控業者，還有一群工程業者，都大嘆市場冷颼颼，價格卻也更是一路探底。很多人提到台灣監控業，總是說前途渺茫……台灣監控業真的像很多人說的，這麼悲觀嗎？不管是或不是，台灣監控業到底出了什麼問題？



我來做一個對照比較。二十年前，我在媒體上提出了監控產業，將會朝「數位化、網路化、系統整合化」發展，結果我當時成了類比監控的全民公敵；然而對岸卻力捧數位化、網路化與集成化。而在進入這「模擬\數位混合時代」之前，中國安防市場從1997-2002，經歷過一段黑暗期，接政府專案的，陷入很嚴重的三角債；從事民用市場的，則「炒貨」現象嚴重，結果讓廠商全無利潤。

當時，沒有一家中國的安防廠商會認為，從事安防是個有前途的行業，就像今天台灣監控產業的情形一模一樣；然而自2003-2012十年的時間，中國的安防市場卻創造了一個榮景。

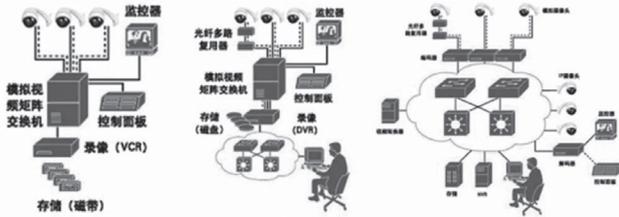
開始進入數位時代之時，大陸的影像監控業大舉在探討，如何從「模擬（類比）過渡到數位」時，對岸一群廠商，提出了影像編解碼的重要性，紛紛發展影像伺服器這類的產品，但在台灣卻被媒體權威專家，斥為胡說八道，說影像伺服器只是過渡性產品，沒有探討的必要。

2010年後，當一群沒有IP實際經驗的專家，在大談IP才是王道時，3S Market不斷呼籲要解決網路頻寬、重視壓縮演算法與儲存……等，才是發展IP的根本之道，結果一眨眼又過了八年，IP的發展，至今碰到的問題，還是跟八年前同樣的問題。

網路管理的軟硬體設備、壓縮演算法、傳輸格式，這些專業的擅長業者，都在IT領域，或者是那些網通SI與VAR的 Know-how與經驗上。任何專案的部署上，這些業者都是核心要角。之前那群IP倡導者，卻從來沒提過。

安控系統的發展演進

| | First Generation | Second Generation | Third Generation |
|------|--|--------------------------------|--|
| 儲存裝置 | VCR | DVR | NVR、PC、SERVER |
| 攝影機 | 類比攝影機 | 類比攝影機 | IP CAM |
| 感光元件 | CCD | CCD/CMOS | CMOS |
| 運作方式 | 攝影機將訊號傳送到VCR，以圖形處理器播放，資料傳輸、儲存和播放都是採用類比方式 | 攝影機將類比訊號傳送到DVR，由DVR轉成類比訊號儲存和播放 | IP CAM直接傳出數位訊號，可在任何連接網路的裝置儲存、播放，以及各種影像分析應用，並可遠端直接控制IP CAM。 |



股海貓頭鷹- Blogger

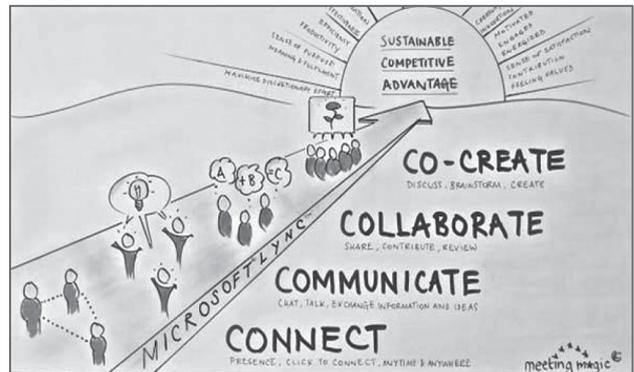
上月底，一家網路設備業者，在電信工程公會台中的展覽論壇上，提出相關的網路的概念時，一位電信公會的主任委員，就大方且大氣地表示：「總A，您講得很精彩；但是我坦白講，通通都聽不懂！……」

台灣監控業的春天，不是只有從大陸進口設備，來俗俗阿賣，而是應該與台灣這些網通設備業者、儲存設備業者，與網通SI和VAR，更加深度的聯合與合作，朝著更多應用領域去部署，創造更高的附加價值。

在今年三月底的智慧城市展上，我拜訪許多展會上的非監控業者。他們一聽我的背景，都很有興趣地詢問，有沒有安控相關的設備商、SI或工程商可以合作。

我請教他們想怎樣合作，他們的回答，歸納有兩個主要方向。其一是想把影像大數據化的應用，納入他們的解決方案中。在我接觸的對象為農業與養殖業的參展商，他們都告訴我，在他們領域裡的SI，沒有找到有人懂影像這塊……

其二是很多方案提供商，經常有些案場，會需要弱電、網通或機電的配合項目，除了接電佈線，也需要這些監控業各不同的階層合作。



這不是我第一次碰到這樣的詢問，而在今年智慧城市展上，更加驗證了我的觀察：大多數台灣監控業，都僅死守在弱電產業領域。

監控本質上就是一個應用行業，事實上我看了智慧城市展五年，每年我都挖掘到一些新商機，我想請問各位監控業朋友，大家不是說要開發新市場嗎？

但說實在，這樣的一個以解決方案為訴求的展覽，我沒看到太多的監控行業，不管是哪一個階層，有確實去很仔細來看這其中蘊藏的商機。

我在大陸工作期間，不管是在媒體，或是在產品設備領域，經常都有機會，碰到這些中國一線大廠，或國際品牌旗下的SI，及網通、機電、弱電工程商，說穿了大家也都知道，這就是中國式的一條龍經營模式。

相較台灣大多數監控業，不管IP或是類比監控的各階層，似乎很高的比例都堅持著——給我弱電，其餘免談！

本位主義

我認識一群網通的SI的朋友，也經常向他們請教，也建議他們要與弱電工程商合作。

有些網通界的SI就直言，我也想和弱電業合作啊，但他們的世界，好像只存在弱電，所以我不是不想合作，而是懶得合作……。

弱電朋友請不要介意，我沒有刻意站在那一邊，但回頭看看海大流刺網式的一條龍，這是至今為止，兩岸監控業所呈現的產業性格，最大的差異！

這兩年，AI、物聯網、雲端邊緣運算興起，大家都想趁此再大顯身手。對岸中國因這幾年，藉紅色供應鏈橫掃全球，正也在如法炮製，要用產業鏈的模式，想再一次要顛覆全球，他們能做得來嗎？

個人認為，中國大陸的市場幅員廣大，自然有些其先天的優勢不容低估。然而，過去紅色供應鏈大多是成熟的產業，再加上低人工成本紅利，在每一個產業市場，都被他們的低價所摧枯拉朽。不過AI、物聯網、雲端\邊緣運算是新興領域，特別是在智慧解決方案上，必須靠產業深度結合與聯合，而且還必須把完整的服務制度整合進來，這不是中國大陸，這種崇尚一步到位的產業性格與民族性，在短期間可做得來的。



台灣雖然沒有像中國這樣，有明顯規模的聚落產業鏈。但是台灣的小，讓產業間的聯合，在距離上變成一種優勢，不像中國這些聚落分散在各片區，加大了聯合在溝通上的障礙。

再則，台灣的中小企業，每個都像林子偉一樣，能擔任兩種產品類別以上的製造研發功能，這樣的產業特性，在支援智慧解決方案的效率與深度，明顯優於對岸。另外，海康、大華雖然這十年來，快速成長膨脹，但是聯手打趴其他的中國一線廠商，還有讓華南深圳一些小廠難以存活，從另一個角度來看，紅色供應鏈正在崩解。事實上一些有研發實力的大陸小公司，相當期待能與台灣的公司合作。可惜的是，台灣安控業很多人只停留在向對岸拉貨。



那台灣安控業的發展還缺了什麼？用產業生態鏈發展解決方案，事實上已成為全球各個產業的共識，就像德國提出Industry 4.0，就是希望用數據，來整合各應用領域的產業鏈。而台灣目前就是缺乏形成生態鏈，而這不但是台灣安控業所需，從另一個角度看，正是台灣安控業脫胎換骨的契機。就如同我在本篇分享所題的標題——台灣安控業要從跨業聯合重生，不是降價求生！