

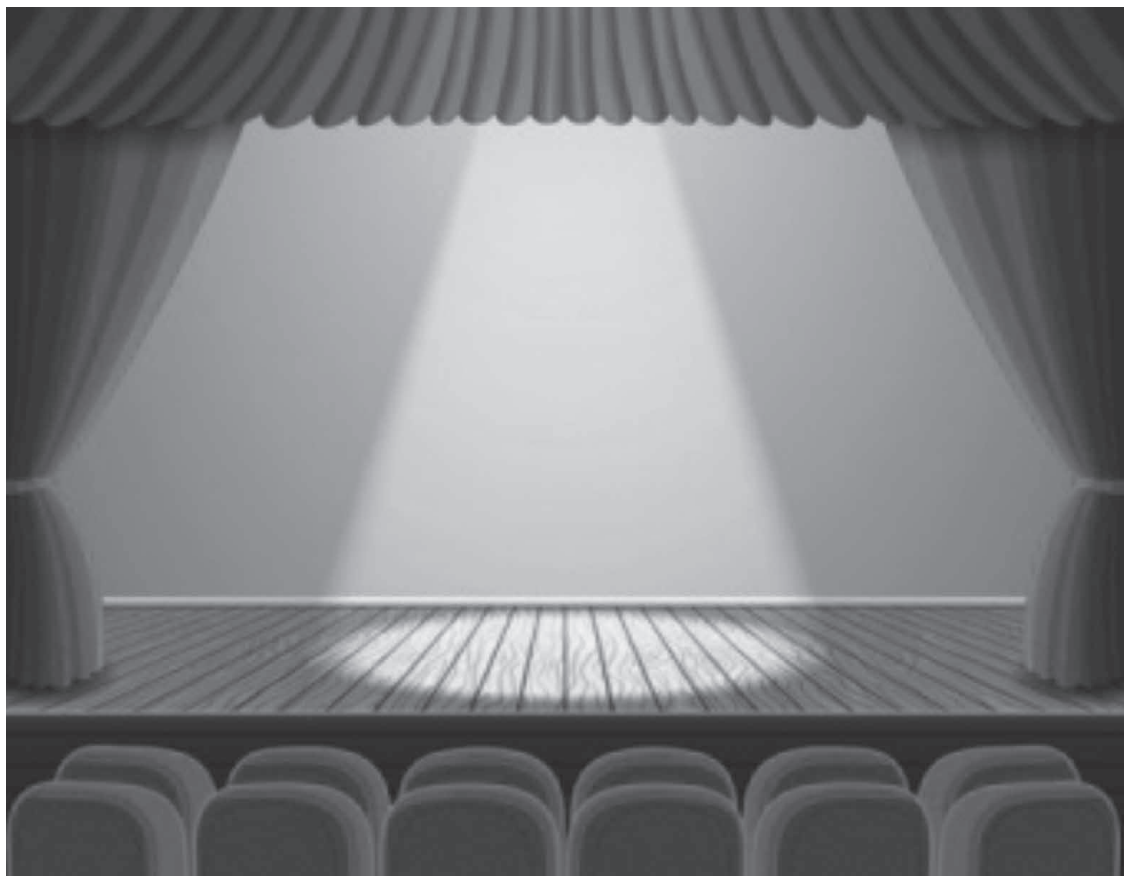
漲聲響起，安控業未來的舞台在哪裡？

3S MARKET 施正偉

在 COVID-19、NDAA限令、中國戰狼外交引發各國反感、全球航運大打結……等諸多共伴效應下，全球上游零組件，以及各式晶片都大喊缺料、缺件、缺產能……

一家以 OEM\ODM為經營導向的專業經理人，在兩周前的「Con-Call」告訴我，市場

上還是可以採購到相關的晶片、零組件，只是價格少則要比原來高出至少翻倍；至於排單採購，延後兩個月算異常，要等上超過一季以上算正常。什麼時候才能恢復穩定供應？眾說紛紜，電子業界認為，正確的形容應該說是期待，最快應該會是2022的第2Q！



電子產品低價時代宣告終結？

很多人說零組件漲價，電子產品低價再也回不去了？對於這個議題，表面上似乎是如此，但是事實上卻未必是必然。因為目前中國仍是最主要的世界工廠，不只是成品製造裝配，許多零組件製造也在中國；還有相對來說，中國仍然比G7，有著「俗擱大碗」的人口紅利，特別是中國已掌握各品類低端市場的大部分佔有率，中高端又承接大量的OEM\ODM，整個供應鏈可能超過三成到一半，掌握在中國的手中。

重組產業鏈，去年國際各產業都聚焦在這個議題上。偏偏又發生長榮所屬的貨櫃輪卡運河，深圳貨港大打結，又發生貨櫃大缺，這一切又一切的事故，突然間一起擠在這一年中發生，產業斷鏈效應仍然讓中國在世界產業舞台上，扮演舉足輕重的角色。

這波上游零件荒，台灣的半導體業再次成了護國群山。可是台灣的政治人物，大多都不熟悉國際科技市場的經濟操作與運作，這些政治團隊要真正擔起國際貿易操盤手，坦白說都還欠缺火候。所幸台灣一直是靠中小企業自己靈活的身手，一路鑽營存活。只是中國世界工廠崛起，台灣的中小企業也被中國的螞蟻雄兵，在低價、大量的圍攻下，不再具備優勢。台灣各產業要放棄低端市場，朝中高端市場發展，這些至少也被提出超過10年，政府做了多少？廠商們又做了多少？坦白說，也該很現實的去面對，很多產業仍然沈浮在低價的長河上，安控產業就是！

「台灣晶片」是神主牌？

去年9月以前，海思壟斷全球安控影像產

品的優勢，硬是被川普與拜登接力把這巨獸摧毀。但是一直掛在嘴上，講資安即國安的執政團隊，就是因為對科技大外行，讓台灣有晶片的光環，卻因市場與產業結構的脆弱性，安控業製造廠除了極少數廠商，台灣晶片根本沒有庇護到該有的廠家。所以一家很資深的監視設備廠副總，去年八、九月這個時間點時就說，「難道以後要買台灣晶片的監視設備，都要向中國廠商採購？」

看來，這個現象已被這位副總言中。沒錯，海思被美國關進大牢，並被鎖住任督二脈，「台灣晶片」趁勢佔有一席之地，可以說相當的爭氣。但一時之間也讓人傻了，到底是誰沒底氣？讓可能不到10家監視產品製造業者，真正採購到與技術被支援到，「台灣晶片」的原廠支援？

台灣、美國都同樣面臨著這樣的窘況，海思垮了，但技術與產品供應的管道仍然好好的活著，商人將本求利，只是台美政府各開了一個大門，「資安即國安」也各自開了一個大洞！



轉型很痛苦

一位知名安控製造業者的CEO，好幾次見面都一直感嘆：「轉型很痛苦」！美國很多大廠，十幾年前就是因為貪圖中國的低價，並保有超額豐厚的利潤，養大了「海大宇」；而台灣在一連串丟了歐美的訂單，其實很多廠商也元氣大傷。雖然也造就新的一批通路業者，在市場上的空間。但是這些空間，卻代表著產業外移、技術無力投資的產業問題，這些糾結的背後，除了要有真正對產業發展有使命感的業者，願意堅持「MIT」的投入發展，通路業者也願意支持國產品的銷售外，政府如何扮演該有的角色？是一個被這個產業期待，但卻不敢奢望的期待！

「轉型很痛苦」這句話，隱藏著這晚近15年來，台灣、中國、美國，甚或是歐洲，全球主要市場產銷Player的消長。在台灣，有些廠商早已自廢武功，全然接收來自中國的產品。這些廠商佔多少？如果台灣有90%模組來自中國，就可知道要定義「MIT」或「MIC」，是多麼尷尬的一件事！

那一小搓還能算純種「MIT」的廠商，最起碼研發自己來的，都已算是稀有動物，這一句「轉型很痛苦」，真的道盡安控產業，這個由台灣典型中小企業所組成的產業，所面臨的挑戰與威脅，對比中國把這個產業，要區隔因為是外來的產業，而自命名為安防產業，並投入國家的資源，照顧在華為、海思、海康威視等中多有國家背景的企業。台灣這些仍堅持自行研發的業者，不應該讓他們寂寞！

AI、IoT、Cloud、5G 是不是台灣安控業未來的舞台？

「影像是非常有高附加價值的」，這位說「轉型很痛苦」的CEO，在四年前就時常跟我討論，相關影像加值應用的議題。重點是，如何「整合」這些新平台與新技術，這才是關鍵中的關鍵！

談「整合」太偉大，「如何」聯合成產業鏈與產業的循環經濟生態，是機會，當然一定會有嚴苛的挑戰！