

台灣監控產業碰到了什麼問題？ 從價格 vs. 價差探討起

3S MARKET 施正偉

『物美價廉』 vs. 『物廉價美』

聽到這樣的訊息，或許屈就於現實，廠商一定也很無奈。但…，我印象中「MIT」的這塊金字招牌，曾經是超越「日本歐美」的『物美價廉』的代名詞，怎麼如今已等同於MIC的『物廉價美』？

台灣監控應用產業該如何走下一步？擺在眼前的選擇…歸零再出發；或者…互相糾纏到零；也可以…相互抹黑到大家都一身腥羶，更可以互捅到「肝膽相照」的悲慘壯烈。

這些現象，除了歸零，都已活生生上演，只是我們將如何去選擇最後的結局？！！

一直接觸許多不同類別電子監控產品的廠商，也請教他們：我們台灣產品的出廠價，與中國有多大差異？因為大概五年前我接觸所知的，大概平均都有一到三成的價差。不過這兩年我所接觸的，很多廠商告訴我——沒有價差！大陸賣USD 100，我們也是USD 100！能打的差異訴求是……我們是MIT!



大概15年前，第一次到中國出差一個多月。當時從南到北，幾乎都是拜訪光纖傳輸轉換器（中國稱光端機）的廠商。印象最深刻的是到一家叫北京蛙視的公司，其總經理陳瑞軍告訴我，他做出來的光纖傳輸轉換器，價格只有那些國際知名品牌的六分之一，得意地問我的看法。

當時我說，我們台灣人不會有這樣的思維，我們可能會用六成的國際品牌的價格去銷售。當時這老總還說，聽我的觀點很有啟發性。孰知，兩年後我再到中國出差，那些叫



得出名字的國際品牌，早已如恐龍般，在中國大陸市場上絕跡。我才驚覺，原來我的觀點是名符其實的—— 呆胞看法！

中國要把驅逐韃虜的成功經驗，複製到全世界各地？

賺一塊就出手，過去很多我們台灣人在笑中國人，這種沒有成本利潤觀念的銷售作法，不巧的是這種作法，也正在我們的國內市場發生。而這就凸顯了「MIT」產品的一些尷尬：



Made
in
China

中國產品的功能，已提升甚或凌駕MIT的產品，而原來我們與那些國際品牌的產品，卻仍然有一段「趕不上」的差距。所以從產品的價值上看，在國際買主的秤子上，「MIT」與「MIC」都是同 level 的產品。當被視為同 level 的時後，我們還在唱「新鴛鴦蝴蝶夢」，台下還會有多少聽眾？過去我們能吃香喝辣，是因為沒有中國製造的出現，那現在還要「橫柴入灶」否？

有專家說，台灣廠商要思考如何把產品做得更好、更便宜，我們才有能力跟大陸競爭！觀點甚佳，但…中國產品現在賺一塊出手，他們還有能力再少賺五毛，但這樣的售價

，早就把台灣的成本給減頂了！

一位日本朋友這樣說，我們的產品也遭受中國低價化的衝擊相當嚴重，但所幸我們市場使用的主力，還在中高階的產品。因為那些低價產品的利潤，撐不起我們的經濟結構！

台灣不要菲律賓化，那就新加坡化吧！

當台灣被紅色供應鏈連續揮拳到台灣廠商無法出招，現在要做的是—— 不要被讀秒。



新加坡沒有製造業，卻能整合過去台灣、韓國及今天的中國產品，輸出到東南亞、南亞、東歐及世界各地。而台灣有電子業的製造基礎，應該好好思考如何演而優則導！

跟巨獸相處，最好是馴服；最費力是把他宰掉；最安全是不要被反噬。這就是唐三藏能有驚無險，一路平安到西方取經的策略。要活的安全、活的更好、活得更有尊嚴，不就是台灣所要的？筆者拙見，還盼針眨，大家一齊努力！