

台灣要再一次的經濟起飛，必須靠
自組生態供應鏈的創新營運模式！

需要一把熊熊烈火推動的 台灣安全監控產業

3SMarket 施正偉

中華民國台灣總統當選人賴清德先生，在去年九月以總統候選人的身分，提出了「五大信賴產業」的政策政見，其中就包括了安全監控產業。很快地，520賴總統即將上任，他會怎麼去推動安全監控產業？或許，我們可以先來探討一下，安全監控產業包括哪一些產品、產業類別、廠商階層？

產品與技術的變化

大約35年前，有人把安全產業定義為影像監控、門禁出入口管理、大樓對講、防盜偵測設備的四個領域。姑且不看這樣的定義是否完整，隨著時間的變化，在數位化、網路化、系統整合化、雲端化、物聯網化、AI化、IT化……，這25年來技術的引進，安全監控產業不再是三十多年前的那種景象。因為只要有新技術的引入，勢必也會帶來不同的業種和業者進入。

而這5到10年來，因為實體和虛擬（數位）的技術交互應用，資訊安全更是已經被納入安全產業的一環。但是在過去，實體安全的產業產品業者掛帥的產業氛圍之下，有多少人能夠真正認同到資訊安全，也是安全產業的一份子？資安威脅是當下很多科技產品的問題，實體安全業者有多少公司建置了資安的部門單位？

產業的階層來看

台灣的科技領域一直是以出口為導向，就連安全監控這個產業也一樣。但也因為這個產業的特殊性，產品設備系統必須透過系統整合商，或者是各類技師的規劃，再透過各類和「電」有相關的工程商安裝（主要是弱電工程商），才能夠在各個場域派上用場去應用。

所以安全產業從階層來看，就包括了製造商、銷售通路的代理商或經銷商、系統整合商、工程商，以及因為數位化的發展而有軟體廠商的出現，甚至原有以服務為導向的保全公司，還有提供各類維護的物業公司，這些業者都和安全產品系統設備有直接的關係，因此如何界定安全產業，實際上也趨向了複雜化和多元化。

從市場應用的變化來看

在類比時代的安全監控市場，當時系統化的應用並不明顯，所以產品業者就各顯神通，切入各個應用場域。以監視產品來說，跳台器被四分割器或多路圖框處理器取代了；DVR不但取代了圖框處理器，也終結了VCR長時間錄放影機。門禁感應讀卡機取代了按鍵式鍵盤。

然而，當大家購買了一堆設備產品之後，開始希望有一個整合平台能夠操控這些安全設備。於是物聯網的應用、雲端的應用、AI的應用，開始在市場上發酵，只是至今市場的成熟度並未到該有的完全純熟整合階段。

這幾年節能減碳的「2030淨零」話題興起，於是ESG又變成了一個市場發展的目標。可是這究竟會是一個泡沫化海市蜃樓的開端，或是帶來更多商機的起點？

解決方案是神話，還是趨勢？

談到整合，解決方案變成了一個似乎永遠不退流行的名詞。2005年，當時我在對岸中國的台灣產業媒體商工作，對岸的安全監控市場早就興起了「解決方案」這個名詞。甚至對岸的很多廠商都說，解決方案已經氾濫了。全世界當時也都興起了「解決方案」，從現在的角度來看，那時候的技術、產品的水準來談解決方案，根本就是空中樓閣。

我最近在臉書上曾經分享過「什麼是解決方案？」，我的註解是：簡單地說：就是用什麼技術、什麼設備，去解決什麼問題、提供什麼功能、去做什麼應用。然而，解決方案有一個必要前提，那就是以場域為標的。從我的觀點角度上看，今天中國安全監控產業威脅到台灣、韓國，甚至是歐美日各大安全監控廠，接下來的這段描述是一個關鍵之一。

中國平安城市讓全世界的安 全監控產業翻盤

中國平安城市的建設，在其全國範圍內有比較大的聲勢，也有相當的力度。杭州是他們國內平安城市建設領先的單位，各個區縣都有自己的方案。他們做了多種方案，有用

矩陣的，也有用DVR的，還有用網路編解碼器的。中國公安部為此請他們全國各地的技防辦專家，參加在杭州舉行了一個現場會，觀摩杭州平安城市建設情況，並交流心得體會。在2005年8月中國公安部提出了開展建設城市報警和監控系統的意見。

中國公安部選擇了四個平安城市建設試點：北京的宣武區、杭州市、江蘇的蘇州市和山東的濟南市，都是經濟比較發達的地區。這22個城市除了一些個別的像福建沒有以外，基本上他們全國都覆蓋了。

接下來到大約到2012年，這整個將近10年的時間，中國的安全監控產業因為「平安城市」的推動，一方面中國的安全監控業者，在本業上得到了充足的養分，另一方面這一些業者也都因為他們政府著重在新市鎮的建設，享受到了「公共建設專案」和「炒房」的意外超額收入利潤。

世界不會是平的

平安城市之後，因為IBM在倡議智慧城市，中國也順勢興起了一連串的智慧化推動，但是這些智慧化很多都走偏了，再加上中國政治的人謀不臧問題，以及很多新科技的發展影響到了歐美的地位，美國前總統川普用「美中貿易矛盾」，祭出了很多經濟制裁，包括了用「國防授權法（NDAA）」，限制美國的聯邦政府不准採用中國特定廠商的監控產品、通信產品、網路產品。而且因為中國的一些政治立場與手段，和民主陣營的國家產生了一些立場衝突和抵觸，讓紅色供應鏈獨霸近十年的時間，開始產生了一些動搖和轉變。

台灣不是只有少了一把推動經濟的火

台灣大部分的產業結構都是以中小企業的規模為基礎，所以紅色供應鏈興起，讓過去提著一咖「007皮箱走天下」的台商精神，被中國的螞蟻雄兵打破了這個開箱不敗的神話，因為師父怎麼教，徒弟就怎麼學。當他們同樣也提著「一咖007皮箱走天下」的同時，徒弟們青出於藍更勝於藍，用我們台商沒有能力的產品報價，攻陷了台灣和韓國在科技領域很多的市場。

以安全監控的領域來說，原先在監視產品承接國際大廠OEM\ODM的訂單，在2010年到2022年之間，被中國的海康威視、大華科技、華為等中國一級大廠所取代。這不僅只是監視產品而已，門禁、建築對講、防盜偵測報警產品，無一不被他們的低價所攻陷。

雖然機會回來了，但是中國這10年來在產品技術的進步，還有低價的供應，全世界對他們的產品產生了既愛又恨的情愫。所以像美國祭出了國防授權法，卻讓洗產地、洗品牌的各種手段方式，但很多還是必須透過中國的產品供應。對於產品的價格成本，這是商業市場上的一個現實。

機會來了，更要有企圖心

三十多年前，研華科技集團總裁劉克振曾經跟我這樣說：「台灣必須要用自己的市場練兵，然後再以全球為銷售市場。」

2000到2005年之間，台灣的安全科技產業曾經是全球安全監控產品的第一。而最近這段時間，我親自走了很多的場域，包括了交通、建築、校園、政府機關……，不少都

存在著設備老舊，或者是仍然掛著「非去中化」的產品，這還不是最有問題的地方。更多的問題是，很多人在倡議數位轉型、IoT化、AI化，似乎仍然是說是一回事，做又是另外一回事。

台灣的安全科技產業憑什麼能在國際上競爭？很重要的，我們能不能拿出一些被國際肯定的應用場域典範。如果像現在很多專案仍然以價格為優先考量，不少專案都變成了弊案，如何端上國際檯面？

台灣過去憑藉著是物美價廉的科技產品，如今全世界要的都是解決方案，這不僅是產品必須跟新的科技結合，同時也必須「重新塑造產業供應鏈」。

推動產業發展從觀念、法令、創造經濟開始

如果比較前述所提到的中國推動平安城市，台灣很多公共建設專案的POC，根本都是在開玩笑。POC時間一到結束產品就撤走，難道只是為了一開始設定的KPI嗎？如果只是為了達到了書面設定的KPI，台灣憑什麼提要推動解決方案方到國際市場？

這不是一朝一夕就能解決的問題，但是現在不去改善、不去著手進行更合理的產業執行規劃，三、五年後如果仍然繞在這些問題，我們的後代子孫只能緬懷我們曾經有台灣錢淹腳目、亞洲四小龍的經濟奇蹟。

解決方案的創新行銷觀念從廠商自組供應鏈開始

不要只倚賴寄望政府的產業政策，解決方案不是只有在一個場域裝置一個產品，是用

什麼技術、什麼設備，去解決什麼問題、提供什麼功能、去做什麼應用。

沒錯，在商言商，能夠合規且驗收是王道；但是只有這樣的格局的話，我們的產業競爭力也只能到metoo的格局，比較在今天對岸中國把智慧城市、軌道運輸、交通監控、運動館場…，透過「一帶一路」強悍的政治手段，銷售到很多的國際市場，台灣的業者和政府如果沒有清楚的體認和因應改變，只能接受這種經濟上的霸凌。

或許解決方案的BusinessModel，就從廠商自組供應鏈開始！



自組供應鏈就是用建立解決方案團隊，踴躍獨行的時代不再！