

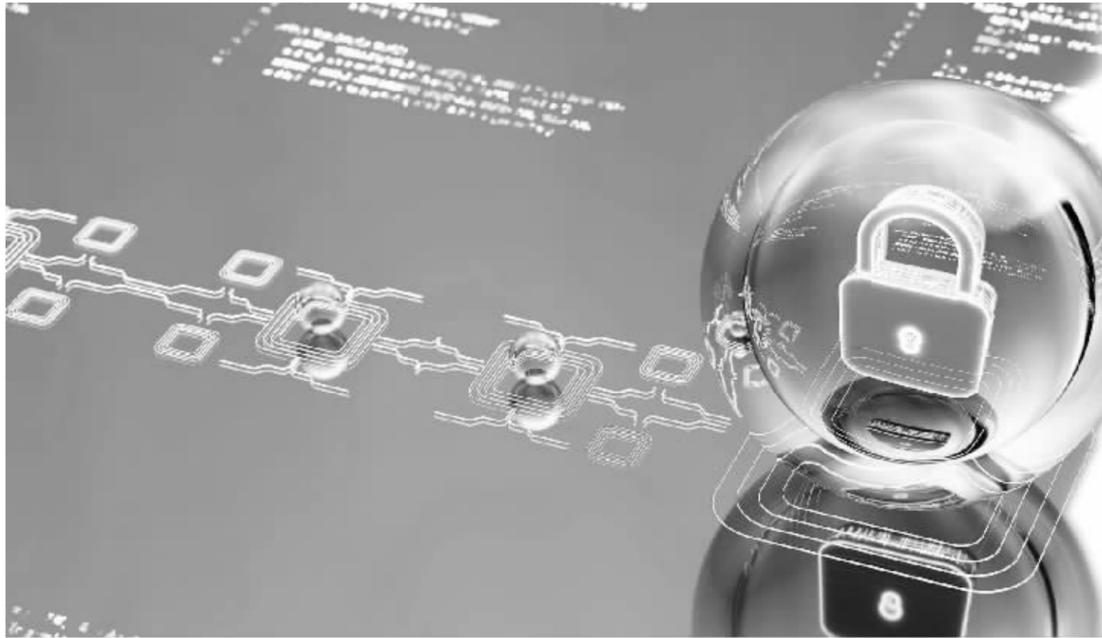
奇安信董事长齐向东： 打造守护数据安全流动的“九板斧”



高端访谈

近期网络安全领域政策频发，网络安全产业发生了哪些变化？科创板网络安全龙头企业奇安信董事长齐向东接受中国证券报记者专访时表示，网络安全已经从共识转化成行动，且已体现在公司的业务订单上。对于数据要素的安全流动，齐向东表示，奇安信已储备“九板斧”能力，可以平衡好数据利用与数据安全之间的关系，助力数字经济平稳健康发展。

●本报记者 杨洁



视觉中国图片

共识转变为行动

中国证券报：公司在网络安全领域深耕多年，该行业发生了哪些变化？

齐向东：最大的变化是对网络安全的重要性由共识转变成共同行动。网络安全事件频繁发生，攻击可能导致社会瘫痪。网络安全成为国家战略的重要组成部分。《网络安全法》正式实施以来，我国不断加快完善网络安全顶层设计，网络安全执法力度不断加大。今年以来，国家网信办下架了

500多个侵害用户权益的APP，工信部也在开展APP侵害用户权益的整治行动。

中国证券报：公司的客户、订单发生了哪些变化？

齐向东：近年来，公司客户更加注重网络安全的全局规划和体系化建设，而不是仅仅满足于合规要求，并对新场景新应用的安全进行了重点布局，包括身份安全、云安全、数据安全等。

2020年，我们以身份安全、云安全、数据安全、工业互联网安全为核心的创新赛道产品的营业收入占主营产品收入近60%，同比增长60%以上。我们推出的内生安全框架已在100多家央企、银行、证券、保险及政府综合部门等重要客户的“十四五”网络安全规划中落地，帮助他们建设网络安全体系。

中国证券报：近期发布的《网络安全产业高质量发展三年行动计划(2021-2023

年)(征求意见稿)》提出，电信等重点行业网络安全投入占信息化投入比例达10%，会对行业带来哪些影响？

齐向东：《行动计划》明确了重点行业的网络安全投入比例。这将推动政企机构进一步加大网络安全方面的投入，推动安全产业发展壮大。相比发达国家和地区，我国的网络安全投入仍有较大差距，要加快补短板。

保障数据安全流动

中国证券报：网络安全新技术层出不穷，公司有哪些技术储备，还将做哪些技术预研？

齐向东：我们有三方面的技术储备：第一，推出实战化态势感知。随着数字化转型的推进，网络威胁日益复杂，实战化态势感知将成为未来趋势。奇安信的实战化态势感知系统可以为监管层、行业层和运营层提供有针对性的态势感知、监测和响应能力。

第二，推出八大研发平台，包括“鲲鹏”“诺亚”“雷尔”“翔安”“川陀”“大禹”“玄机”“干星”，大部分安全产品的研发速度

从过去3-6个月缩短到数周以内。公司超七成的产品采用平台化、框架化、组件化生产方法。另外还有十多个安全应用平台在抓紧研发。

第三，强化攻防演练和安全运营。通过实战攻防演练，才能锤炼出符合真实场景的网络安全能力。2020年，奇安信承接和参与了250多场实战攻防演练任务，占全国攻防演练的80%，60%的任务排名第一，防守效果最好，获得客户高度认可。

未来，我们将继续加强大数据、物联网、人工智能等技术的研究和应用，为数字化建设护航。

中国证券报：《数据安全法》9月1日将正式实施。如何在保护数据安全的同时促进数字经济发展？

齐向东：数字经济发展需要数据安全流动，但在这个过程中面临许多安全问题，单点失陷就可能对重要数据泄露。为保障数据安全，促进数字经济发展，应该做好红线意识和安全流动两篇文章。

首先是要守好数据安全的三道红线。第一道是守住APP采集红线。今年以来，工信部、国家网信办等部门已经通报、下架大量违规收集用户数据的APP，取消数千家备案网站平台；第二道是守护数据跨

境流动红线。美国、欧盟、印度等国家和地区均有相关法律限制数据跨境流动，我国的《数据安全法》也制定了相关细则，划定红线，保障数据安全跨境流动；第三道是守住数据储存和保护的底线。数据运营者必须严格遵守相关法律，承担保护数据安全的责任。

其次是建系统。奇安信为此提出创新运用“九板斧”，守护数据安全流动，包括态势感知，对数据安全威胁做出及时预警和处理；零信任，防止终端、内部人员身份被利用；云锁，防止服务器被控制；特权账号安全管理；资配漏补的系统安全等。

“全能选手”壁垒高

中国证券报：网络安全产业范围广、产品多，既有“全能型选手”，也有细分赛道“玩家”，为什么会形成这样的格局？

齐向东：网络安全产业环节多，细分赛道有很多“玩家”。以前，网络安全受重视程度不够，网络安全产业及相关企业规模都很小。近年来，网络安全越来越重要，吸引了很多创业者加入，初创的网络

安全企业为了生存和发展，通常从细分赛道切入，所以专注细分领域的玩家越来越多。

网络安全以服务和结果为导向，要成为“全能型选手”壁垒非常高，对技术水平、研发实力、人员规模都有要求。

未来会形成“全能型厂商领跑+小而美型厂商跟跑”的格局。随着数字化的全

面铺开，全能型厂商的优势会更加凸显。数字化越深入，越需要协同联动的防御能力。全能型的网络安全厂商产品线齐全、人手充足，有规模优势。行之有效的网络安全体系首先要“完整”，从这个角度看，细分型厂商难以与全能型厂商抗衡。

不过，新技术应用带来新的安全问

题，小而美型的厂商会持续涌现。随着5G、大数据、云安全等新兴技术的发展，小而美型的厂商如雨后春笋般生长出来。网络安全在攻防比拼中迭代演进，推动网络安全产品更新换代。因此，安全产业总会给新进入者留下切入市场的机会。小而美的厂商不断加入，可以为行业持续添加新的活力。

凯尔达拟修改公司名称

●本报记者 董添

凯尔达近日回复了科创板上市委员会意见落实函。对于公司名称与业务实质是否相匹配的问题，公司指出，使用“杭州凯尔达机器人科技股份有限公司”的名称与发行人聚焦焊接机器人领域的业务情况存在不完全匹配的情况。为此，拟将发行人名称修改为“杭州凯尔达焊接机器人股份有限公司”，进一步明确发行人主营业务聚焦的具体领域，并已提交股东大会审议。

实质重于形式

上交所要求从实质重于形式角度说明公司名称与公司业务实质是否相匹配。

公告显示，焊接机器人已成为发行人最为重要的业务板块，也是公司未来的重要发展方向。但发行人相关产品目前仍局限于焊接领域，短期不会应用于搬运、喷涂、码垛等其他工业机器人应用领域。因此使用“杭州凯尔达机器人科技股份有限公司”的名称，与发行人现聚焦于焊接机器人领域存在不完全匹配的情况。

为此，公司拟将名称修改为“杭州凯尔达焊接机器人股份有限公司”，进一步明确主营业务聚焦的具体领域，并已提交股东大会审议。杭州市萧山区市场监督管理局已出具《市场主体自主申报名称预留告知书》，对该修改后的名称进行预留。股东大会审议通过该事项后，公司将办理相关更名程序。

2018年至2020年(报告期)，公司分别实现营业收入39788.43万元、40900.78万元和59425.1万元，归属于母公司股东的净利润分别为2925.14万元、2057.88万元和7404.93万元，研发投入占营业收入的比例分别为4.34%、7.88%和4.31%。

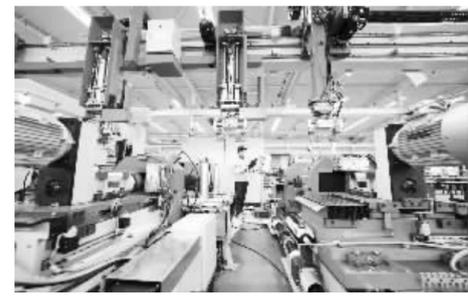
2020年，公司焊接机器人及机器人专用焊接设备合计销量约3883台，占我国工业弧焊机器人行业整体销量约14.53%。报告期内，焊接机器人业务收入占主营业务收入的比例分别为40.89%、43.89%及61.47%，占比持续提升。

强化主业

公司本次拟公开发行不超过1960.37万股A股，募集资金总额将由实际发行股数和发行价格确定。募集资金扣除发行费用后，拟投资智能焊接机器人生产线建设项目、装配检测实验大楼建设项目，并补充流动资金。拟投入募集资金合计约3.17亿元。募集资金净额将全部用于公司主营业务相关项目。

智能焊接机器人生产线建设方面，报告期内公司机器人手臂及控制器主要通过外购引进。为降低生产成本提高国产化机器人手臂及控制器的占有率，该项目拟装修改造生产车间，购置先进生产设备，开展工业焊接机器人手臂及控制器的生产，将公司自主研发技术运用到生产中，扩大产品市场规模。项目建成后有助于提升公司产品市场占有率及竞争力，促进公司可持续发展。项目建设内容包括对现有厂房的改造、生产线设备购置、生产设备安装等。该项目拟投资7275.87万元。

装配检测实验大楼建设方面，公司拟规划新建装配检测实验大楼，为机器人生产线提供装配检测场地，同时建设研发检测中心，扩大研发、检测场地，购置研发设备，引进技术人才。项目建成后，公司的研发试验环境将得以改善，产品装配测试水平得以提升，有效提高公司核心竞争力。



新华社图片

竞争力。项目建设内容包括新建装配检测实验大楼及地下停车场，购置装配、检测、研发相关设备等。项目拟投资15426.71万元。

另外，为进一步优化财务结构，满足现有生产、销售的资金需求，加大公司自产机器人手臂及控制器与伺服焊接系统等高性能焊接设备的推广力度，公司拟将部分募集资金用于补充与主营业务相关的营运资金。

提示风险

招股说明书显示，公司在技术、经营等方面存在风险。报告期内，公司境外销售收入分别为5456.95万元、4251.92万元及4076.90万元，占营业收入比例分别为13.71%、10.4%及6.86%。

报告期各期末，公司存货账面价值分别为7519.72万元、7536.28万元、12525.18万元，占流动资产的比例分别为43.10%、43.33%、49.58%。公司的存货主要由原材料、在产品 and 库存商品构成。其中，原材料占比超过50%。公司表示，为保持生产稳定，响应市场需求，需保持一定的备货。若下游市场发生变化，客户订单减少，将导致公司所购原材料无法正常消耗，存在减值风险。

报告期内，公司焊接机器人业务收入分别为14234.23万元、15866.79万元以及34819.97万元，占主营业务收入的比例分别为40.89%、43.89%以及61.47%。焊接机器人业务已经成为公司最重要的业务板块。公司自产机器人整机于2020年6月投产，并逐步应用于公司焊接机器人的生产。2020年，搭载公司自主研发机器人整机的焊接机器人销量为76台，占公司同期焊接机器人销量的2.79%。该业务是公司未来重要的盈利增长点。

焊接技术更新迭代风险方面，根据中国机械工程学会的统计，电弧焊接设备占各大类焊接设备比例为53.7%，激光焊接是目前应用最为广泛的焊接方法。公司表示，若激光焊、电子束焊等焊接技术未来突破其应用局限性，大幅降低应用成本，拓展应用范围，将对电弧焊接市场造成冲击，公司产品及技术存在被替代或赶超的风险。

回复第二轮问询

创耀科技：专利仍具先进性

●本报记者 刘杨

创耀科技近日回复了科创板上市申请的第二轮问询，涉及公司科创属性、收入跨期核查、税务、股东核查、资金流水核查等方面的问题。

创耀科技是一家集成电路设计企业，主营业务包括电力线载波通信芯片与解决方案业务、接入网网络芯片与解决方案业务和芯片版图设计服务及其他技术服务。

拥有发明专利13项

根据此前发布的招股书，创耀科技拥有境内已授权专利12项、境外已授权发明专利6项。上交所要求公司说明，境内和境外是否存在相同专利情形，部分核心技术对应的境内、境外专利是否为同一专利在不同地域申请形成？

对此，创耀科技回复称，公司部分专利同时获得境内和境外发明专利授权。在核心技术中，3项技术对应各自的境内、境外专利，为同一专利在不同地域申请形成。

目前，创耀科技拥有已授权发明专利13项。其中，境内专利7项，境外专利6项，均为形成主营业务收入发明专利。公司表示，剔除境内、境外同时获得授权发明专利的情形，形成主营业务收入的已授权发明专利仍

超过5项。

上交所要求公司说明，发明专利申请时间较早是否具有先进性。创耀科技指出，公司技术不容易被实施反向工程或迭代较慢。公司发明专利及对应的技术生命周期较长，应用公司专利及相关技术的产品性能仍处于先进水平，且发明专利及技术具有较高的技术壁垒，因此相关专利仍具有先进性。

与A公司合作受关注

创耀科技与A公司合作的原因与合理性受到关注。

创耀科技称，公司具备xDSL领域专业而具独占性的技术能力，而公司A不具备相关技术能力，这是决定公司业务独立性的根本所在。

根据招股书，A公司是创耀科技报告期内的第一大客户、前五大供应商，并与创耀科技共同研发芯片。对此，上交所要求公司说明，A公司是否存在接入网网络芯片研发人员、与公司合作研发芯片的原因及合理性，是否存在其他与公司类似的接入网网络芯片合作研发对象。

根据公告，自创耀科技与A公司合作以来，双方合作研发的芯片包括VSPM310系列、VSPM340芯片、VSPM350芯片及第四代芯片。

报告期内，VSPM310系列、VSPM340芯片是创耀科技主要的两款产品，合计占接入网网络芯片及配件销售收入的比例分别为95.67%、95.34%和95.57%。另外，VSPM350芯片于2017年开始研发，2020年4月量产，2020年实现收入5.33万元；第四代芯片于2016年开始研发，目前处于量产样片阶段。

创耀科技表示，公司是国内少数几家xDSL终端芯片厂商之一。A公司选择与创耀科技合作研发芯片，根本原因是创耀科技具备xDSL领域专业而具独占性的技术能力，而A公司不具备相关技术能力。

芯片业务是否具备独立性

上交所要求创耀科技说明接入网网络芯片业务是否具备独立性。

采购层面，报告期内合作研发的芯片由A公司制造生产和供应。创耀科技回复称，为降低营业成本，提升公司的净利润及毛利率水平，其后续将自行组织VSPM340芯片和VSPM350芯片的生产，不再向A公司采购。公司接入网网络芯片销售业务在采购方面具有独立性。

在销售端，根据芯片合作协议，创耀科技有权以公司独立品牌对外销售协议芯片。公司表示，拥有独立品牌的所有权及使用权，不存在不能以自有品牌进行芯片制造、

销售的情形。

上交所指出，如果A公司自行实施或许可第三方实施共有知识产权，对公司技术研发及产品销售有何影响；公司是否需支付相关授权费，是否实际掌握接入网网络芯片核心技术并具备独立研发、销售的能力。

公司回复称，双方共同对芯片进行研发，背景知识产权归各自所有，共同开发成果及知识产权归双方共有。公司与A公司的共有知识产权属于通信算法和通信协议层面的通用实现。双方在合同中约定A公司可自行实施或许可第三方实施共有知识产权及公司的背景知识产权，主要在于A公司的设备在运行过程中需要公司持续提供技术支持与维护，而公司提供的技术支持与维护均基于公司的背景知识产权。如发生某些极端情况，导致公司无法继续向A公司提供支持，其可通过自行或许可第三方便行使公司背景知识产权。

基于双方定位的不同，A公司作为通信设备厂商将合作研发的芯片用于自身的接入网网络终端设备，公司负责向除A公司以外的客户销售。因此，该约定并非为了限制公司研发及芯片销售，或与公司形成竞争。目前，A公司并未自行实施公司的背景知识产权或委托第三方实施相关知识产权，且自双方合作以来，也未对公司芯片研发及芯片的正常销售进行限制。