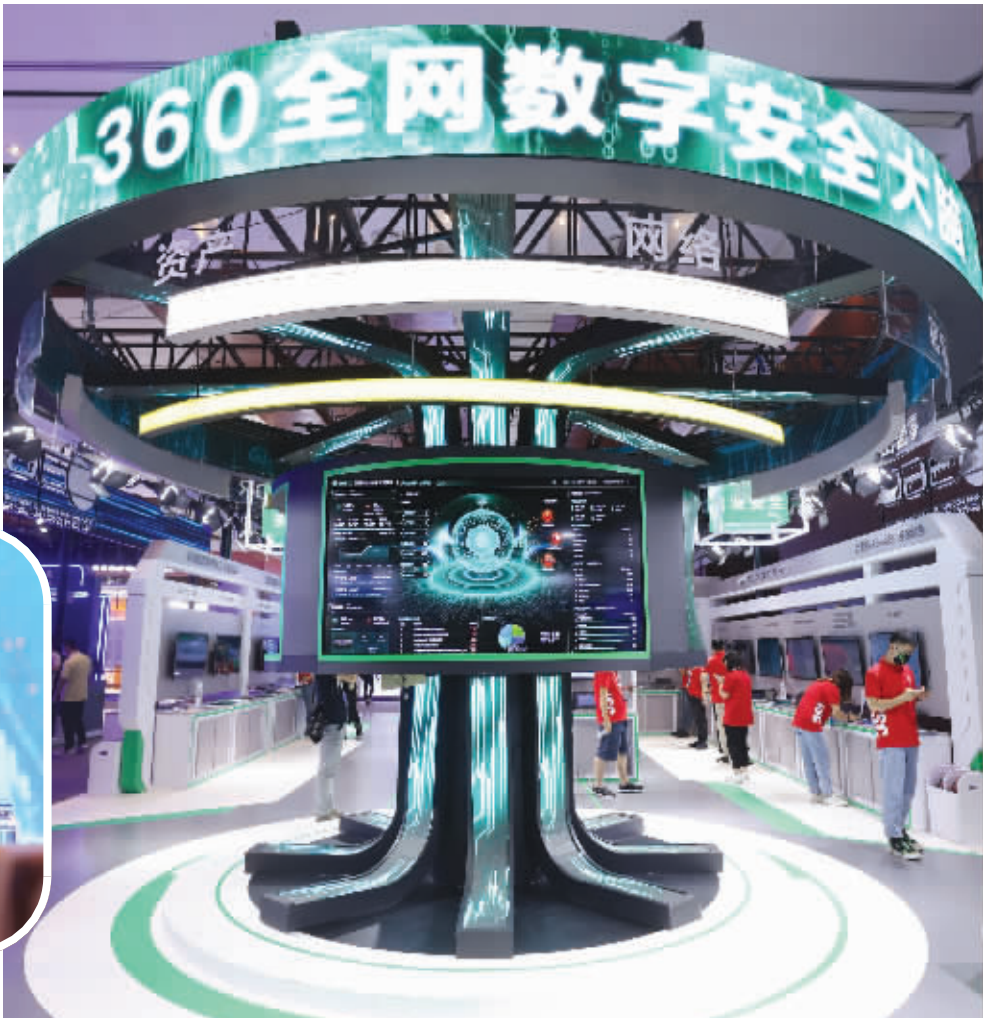


360集团创始人、董事长周鸿祎纵论构建数字安全服务体系

“看见” 风险是安全的分水岭

7月30日,在第十届互联网安全大会现场,360集团创始人、董事长周鸿祎在接受中国证券报记者专访时表示,数字安全时代最大痛点是“看不见”风险,网络安全公司不能只卖产品,而要帮助客户提升发现和解决问题的能力,才能把安全产业做大。360集团正全面向数字安全领域转型,将服务To C的能力体系提炼成数字安全大脑框架,助力企业搭建以“看见”为核心的数字安全服务体系。

● 本报记者 彭思雨



视觉中国图片 公司供图

建立“看见”能力

中国证券报:在数字经济时代,数字安全和传统网络安全有何不同?

周鸿祎:进入数字经济时代,数字化内在的脆弱性使得安全风险更大。数字化有四个特征:一切皆可编程、万物互联、大数据驱动业务、智能化创造生产力,本质是软件重新定义世界。这意味着风险在虚拟和现实之间、场景和场景之间的传导速度更快,一次攻击就可能产生共振。

过去的网络攻击者已快速升级为专业化团队,技术能力不亚于专业安全公司,对勒索攻击、挖矿攻击、供应链攻击、DDoS攻击、网站攻击驾轻就熟。可以说,在内外部双重安全挑战之下,风险遍布各个数字化场景,数字安全时代的最大痛点就是“看不见”风险,这倒逼网络安全升级为数字安全。

中国证券报:在今年的互联网安全大会上,你为何多次提到要构建“看见”能力?

周鸿祎:安全有盲区,很多企业知道遭遇了安全攻击,但不知道怎样发生的,甚至意识不到自己的数据已经丢失。数据是企业的战略资产,这直接导致勒索数据攻击成为一种新的网络攻击模式。所以“看见”是安全的分水岭,回避“看见”谈安全是“假把式”。

中国证券报:安全公司应如何为客户构建“看见”风险的能力?

周鸿祎:面对如今的网络威胁,要靠全网全维度的大数据进行实时分析。大数据分析只能看见蛛丝马迹,还要有高水平专家进行溯源,紧接着通过与攻击者团队进行实时攻防,最后把问题定位出来。当我们面临的全是高级威胁攻击和专业对手,靠一两个产品就能一劳永逸解决问题的时代已经过去。眼下需要的是一套运营服务体系,未来网络安全应该变成服务业,而不是盲目向用户卖产品。

数字安全的未来是服务

中国证券报:在数字经济时代,数字安全产业的发展空间有多大?

周鸿祎:随着产业互联网时代的到来,越来越多的数字安全风险事件曝光,人们对安全的认知有了很大提升,对网络安全的投入力度会加大,数字安全产业的未来发展空间非常广阔。

中国证券报:网络安全应变成服务业,具体该怎样理解?

周鸿祎:未来软件的本质是服务,可以是数据服务、软件服务,也可以是高级专家的服务,网络安全行业很有可能是给很多企业提供安全托管服务,客户只需要交服务年费,软硬件的安装、安全运维都交给安全团队来做。这有点儿像电

信运营商,只要你交足了话费,手机可以免费送。卖防火墙、软件、硬件盒子的传统模式,可能在大型企业客户那里还能流行一段时间,但对于中小企业客户,基于SaaS的安全服务会大行其道。

中国证券报:中小企业数字安全能力普遍比较薄弱,如何为他们提供安全服务?

周鸿祎:面对能力强、有自有团队的大企业客户,我们应提供数据赋能,帮助他提升“看见”能力。对于中小企业来说,他们在数字化转型过程中面临没资金、没人才、没技术难题。SaaS服务门槛低,基础服务免费,增值服务收费,能够让中小企业用得起。同时,由专业安全团队帮助中小企业做安全运

营,解决了人才和技术问题。

360集团正全面转向数字安全领域,将服务To C的能力体系提炼成数字安全大脑框架,进入To B市场。除了传统解决安全,还包括面向政企客户的大数据安全、人工智能安全、城市安全等业务。

这套框架的核心不是卖产品给客户,而是帮客户搭建一套以“看见”为核心的安全运营体系。如果网络安全行业停留在做产品、卖产品的一次性买卖阶段,而不是真正为用户提供解决安全问题的能力,是很难做大的。客户没有“白帽子”黑客团队,再多的产品也不能解决安全问题。一些安全公司侧重招募销售和 product 人才,我们招募最多的是“白帽子”黑客。

中国证券报:公司今年的安全业务发展如何?

周鸿祎:预计今年安全业务收入占总营收的20%。安全业务投入巨大,因此会带来一些亏损,由于360集团是免费为中小企业提供SaaS安全服务,中小企业安全业务需要一两年的投入期。中小微企业数量巨大,总有一些企业愿意为某项增值服务付费,将来有了几百万家中小微企业客户,其中有一百万家愿意每月付两百元,我们就会有很好的收入。我对政企安全业务、城市安全业务未来增长有信心。

工信部表示

加快建立数据分类分级保护等基本规则

● 本报记者 彭思雨

7月30日,工信部网络安全管理局局长隋静表示,未来应强化数据安全顶层设计,完善配套政策和标准体系,加快建立数据分类分级保护、重要数据识别和目录备案、跨境数据流动监管、数据安全检测评估等基本规则。

在2022全球数字经济大会数字安全峰会暨第十届互联网安全大会上,隋静介绍,2021年国家网络安全产业规模突破2000亿元,国家网络安全基础设施安全防护水平持续提高。

产业综合实力增强

当前网络安全产业综合实力显著增强。隋静介绍,工信部加快完善网络安全产业政策、产业布局、产业生态,支持北京、长沙、成渝创建网络安全产业园区,持续推动网络安全关键技术攻关与试点示范。

网络安全治理能力提升。工信部大力推进“断卡行动”,创新推出12381涉诈预警劝阻短信系统,全

国移动电话卡和互联网账号一证通查服务、反诈名片等反诈利器。截至目前,累计拦截涉诈电话20亿次,发送涉诈预警劝阻信息近2亿条,助力全国电信网络诈骗立案数连续13个月同比下降。

中国国际经济交流中心副理事长王一鸣表示,新科技革命推动数字经济迅猛发展,不断拓展网络安全新边界、衍生网络安全新需求,为网络安全产业发展提供重大机遇。

推动数字安全新一轮转型升级

中国工程院院士、互联网安全大会名誉主席邬贺铨表示,随着数字化技术更广泛和深入地服务于社会经济,数字安全新一轮的转型升级迫在眉睫。

值得一提的是,近年来,国家网络安全基础设施安全防护水平持续提高。隋静称,工信部认真落实网络安全法、数据安全法等法律法规,制定了工业和

与共享机制,深化电信和互联网企业数据安全合规自评,启动工业领域数据安全管理体系试点、工信领域数据安全管理体系,加快构建面向工业互联网、车联网、5G等新型基础设施,出台加强网络和数据安全管理的系列政策文件,创新实施工业互联网企业网络安全分类分级管理、车联网卡实名登记管理等制度,加快建设安全技术监测体系,适应新型基础设施特点的安全保障体系同步建立。

下一步,邬贺铨建议,建立体系化的素质安全机制,打破各自为战,实现协同联防;以强化免疫能力为本,从技术开发与网络设计之初确立同步的安全理念,数字网络安全能力需要与基础设施同步建设;完善数字安全的生态系统,要覆盖工业企业、设备供应商、基础电信运营商等,实现危险与处置情报共享。

强化数据安全治理

全国政协社会和法制委员会副主任、公安部原副部长陈智敏表示,全球

我国算力规模位居全球第二

● 本报记者 杨洁

中国证券报记者在7月29日至7月31日召开的2022中国算力大会上获悉,截至2022年6月底,我国算力总规模超过150EFlops(每秒15000京次浮点运算次数),位居全球第二。我国算力发展水平总体提升,东部算力枢纽节点所在省市综合算力总体处于领先水平。

工信部副部长张云明在会上表示,下一步,工信部将围绕基础设施建设、创新技术攻关、行业应用深化以及绿色低碳发展四个方面抓好算力高质量发展。

算力产业规模快速增长

张云明介绍,我国算力基础设施持续夯实,已建成全球最大规模光纤和移动通信网络,算力产业规模快速增长,近五年平均增速超过30%。截至2022年6月底,我国5G基站数达到185.4万个,5G移动电话用户数超过4.5亿户,所有地级市全面建成光网城市,千兆光纤用户数突破6100万户,启动建设多条“东数西算”干线光缆。

大会发布的《中国综合算力指数(2022年)》显示,我国综合算力指数排名前10位的省份分别为广东省、上海市、江苏省、北京市、河北省、浙江省、山东省、内蒙古自治区、贵州省、山西省。

《中国综合算力指数(2022年)》预测,到2022年底,我国在用数据中心机架总规模将超过670万标准机架,其中大型规模以上数据中心机架规模将达到540万架。

国家信息中心信息化和产业发展部智慧城市处处长王威表示,今年以来,在全国10个国家数据中心集群中,新开工项目25个,带动各方面投资超过1900亿元。其中,西部地区的投资比去年同期增长6倍。

中国证券报记者从大会开幕式现场获悉,中国电信、中国移动、中国



视觉中国图片

新模式,促进融合算力应用走向更多领域,赋能千行百业数字化转型。四是着力推进算力基础设施能效、碳效水平提升,推动行业提高绿色用能水平,加大绿色能源推广使用力度,加强节能降碳技术运用,推动企业面向数据中心等算力基础设施建设绿色低碳管理平台。

加快产品迭代 洋河股份推出第六代海之蓝

● 本报记者 段芳媛

日前,在以“蓝色新风尚 时代新经典”为主题的海之蓝·元宇宙超级发布会上,洋河股份宣布战略核心单品“2022版海之蓝”上市。新版海之蓝是海之蓝上市以来推出的第六代新品,成为洋河股份不断进行产品迭代、提升产品品质的一个缩影,而这也成为近年来洋河股份业绩持续稳健增长的关键。

推出第六代新品

海之蓝于2003年上市,首创以“味”为主的绵柔型白酒质量新风格,同时打破白酒包装以红色、黄色作为主色调的传统,以蓝色作为主色调,实现了产品的差异化竞争,并迅速成为年销量超1亿瓶的超级单品。

此次发布的“2022版海之蓝”已经是海之蓝焕新升级的第六代,经4年精心打磨而成,具有品质更绵柔、体验更舒适的特点。此次海之蓝进行了由内而外的升级,不但在外观上进行了更新,更在原料和工艺上下足了功夫。

“品质更绵柔,是因为在粮食、窖池、大曲方面精益求精,做到粮香、窖香、曲香;体验更舒适,是因为采用绵柔型核心酿造工艺,多种微生物共同发酵,实现了香与味的全面协调。”洋河股份技术中心总经理、中国首席白酒品酒师、高级工程师赵国敢表示。

在之前的投资者调研中,洋河股份表示,新版海之蓝在品质提升、数字化应用等方面进行了全面升级。目前,升级版的海之蓝产品铺货已经完成,海之蓝产品数字化改造版本已经导入市场。

洋河股份称,升级版的海之蓝营销分为四个阶段:一是新版海之

蓝价格标杆的确立阶段,二是新版海之蓝口碑的确立阶段,三是对存量实现完全替代阶段,四是新版海之蓝实现拐点放量阶段。

持续推进产品迭代

新版海之蓝的推出是洋河股份近年来不断进行产品迭代、提升产品品质的一个缩影。2019年,洋河股份将“梦6”升级为“梦6+”,2020年又将“梦3”升级为“梦3水晶版”,2021年推出新版天之蓝,今年则推出了全新版的海之蓝。

业内人士指出,近年来,白酒市场新消费人群比重不断提升,白酒消费者年轻化趋势日渐显现,社交性需求持续旺盛。而新版海之蓝的推出,正是顺应了白酒消费趋势的新变化。

面对年轻化、时尚化、多元化、差异化的现代白酒消费主流趋势,张联东表示:“洋河股份将坚持‘五尚五心’成长体系,以尚‘艺’之心,弘扬工匠精神;以尚‘质’之心,坚定品质至上;以尚‘新’之心,引领时代潮流;以尚‘美’之心,提升审美情趣;以尚‘善’之心,铸造品牌之魂。”

持续的产品迭代和品质提升成为近年来洋河股份业绩持续稳健增长的关键。2021年,公司实现营业收入253.50亿元,同比增长20.14%。今年一季度,公司实现营业收入130.26亿元,同比增长23.82%。