

360集团创始人周鸿祎：

# “安全即服务”变革行业商业模式

近日，三六零集团创始人周鸿祎在ISC 2023互联网安全大会上发布全新多租户云化安全服务平台“360安全云”。该产品基于“安全即服务”理念，将360安全能力全面“云化”，为企业、城市、政府提供数字安全托管运营服务。同时，发布了国内首个可交付的安全行业大模型“360安全大模型”。

中国网络安全行业需要怎样的新商业模式？“安全即服务”理念能否为网络安全市场带来新机会？AI大模型会为网络安全行业带来哪些变革？周鸿祎在接受中国证券报记者专访时表示，传统网络安全企业靠“卖硬件”为生的模式，导致用户缺乏产品体验，不愿加大安全投入，网络安全企业收入规模增长较慢。“先云化再服务化”的商业模式不打价格战，重在为客户带来体系化安全运营。360安全业务结合AI大模型能力，一边用来解决传统安全问题，一边探索解决人工智能安全问题。

● 本报记者 彭思雨



360在2023互联网安全大会上的展厅

公司供图

## 用户体验不佳

中国证券报：尽管近年来国家支持网络安全事业发展，但行业增速缓慢，市场规模一直不大，是什么原因？

周鸿祎：和其他信息行业相比，网络安全从业者做得苦，赚得少。信息化、大数据、人工智能行业从业者平均薪资更高。传统网络安全行业规模大小，网络安全公司体量不大，收入规模上不去，而且收入主要以“卖货”为主，即卖硬件盒子。

企业数字化转型方面的投入可以直接在产线升级、生产效率提高等方面看到效果，而网络安全投入方面，买了一个又一个安全硬件，每天收到很多报警，却不知道攻击在哪里，数据有没有丢。于是，客户和厂商陷入“双输”局面。业内人士觉得客户对网络安全投入不足，安全抵御能力弱，而客户却认为已经过度投入，抱怨总是出了事后才来处理。归根结底是由于客户缺乏用户体验，看不见安全产品使用效果。

中国证券报：为什么买了安全产品仍然看不见效果？

周鸿祎：出现这种“看不见”风险情况的根本原因是企业缺乏体系化安全运营。从我们的运营经验来看，想要找到并解决网络安全风险，一是用高质量探针拿到优秀的数据，对大数据作分析；二是靠高水平专家追踪和溯源。众多企业内部的网络安全工作面临“缺平台、缺探针、缺数据、缺专家”

四大障碍。

## 安全产业会变成服务业

中国证券报：中国网络安全行业需要怎样的新商业模式？

周鸿祎：传统网络安全企业的商业模式本质上是一种系统集成思维。譬如一家医院只有核磁共振、CT，但缺乏有经验的医生，也不会是好医院。网络安全是创新驱动型产业，企业每年需投入大量费用来购买设备、聘用专家人才。

可以借鉴云厂商提供云服务的模式，由卖产品改卖云端安全服务。从客户角度来讲，鼓励用户花钱买数据、买服务、买云端能力，而不是只买安全硬件。

安全本质还是人跟人的对抗，其他都是工具，未来网络安全行业会变成服务业。“先云化再服务化”的本质就是“安全即服务”。360安全云是在云上建安全基础设施、公共服务设施，包括云化平台、云化探针、云化数据、云化专家。通过云化的安全资源和能力实现八大服务，包括数据即服务、情报即服务、知识即服务、能力即服务、专家即服务、平台即服务、工具即服务、探针即服务。

这次360推出“软硬件免费、服务收费”的模式，带来对安全行业商业模式的颠覆。服务费并不昂贵，可以按照客户不同规模和需求来组合个性化订阅服务。一般规模的企业每年服务费在十几万元到几十万元之间，是传统集成建设模式的1/3至1/4，而且效

果远远超过传统卖货的模式。用户买云服务后就能直接使用，省去了采购、维护、运维很多麻烦事，降低使用成本，也极大简化安全公司的技术交付过程。

中国证券报：免费模式是在打价格战吗？

周鸿祎：这不是打价格战，而是通过技术和商业模式的创新推动行业变革。

很多人对360的印象停留在免费杀毒，觉得我们和其他公司最大差别是免费。实际上，360和其他安全公司选择的发展模式一开始就不同。360起初做的是互联网公司，是云模式。360安全软件客户端只是执行探测和响应，所有的分析、对抗都在云端完成。可以说360免费杀毒就是建立在这套云原生运营体系上的，是一套以安全大数据采集、分析、研判、响应和为客户服务的平台，是由数千名高水平的安全专家进行运营。

## 用AI治理AI

中国证券报：360在网络安全垂直领域大模型方面有无进展？安全行业大模型能够解决哪些问题？

周鸿祎：360主要沿着三个方向做安全行业大模型。一是做“安全万事通”，通过大量安全知识和数据训练，将通用大模型训练成“安全专家”；二是辅助攻防决策，当系统遇到攻击报警时，由大模型判断是攻击还是误报，目前安全攻防判断准确率已超96%；

三是将大模型与360现有全网安全大脑相结合，从而提升安全服务效果。

中国证券报：AI大模型存在安全风险，AI大模型和安全业务结合是否会诞生新风险？企业如何评估风险？

周鸿祎：360做大模型的原因一方面是要用人工智能帮助我们解决传统安全问题，另一方面用人工智能技术结合安全能力，解决人工智能安全问题。

无论世界上有多厉害的安全公司，即便有再多安全经验，当人工智能大模型出来后，原有的很多经验不能用了。深度学习神经网络的算法“黑箱”效应存在不可解释性，“AI幻觉”会对生成内容有影响。但想要解决人工智能安全问题，首先要了解大模型。很多做大模型的公司不了解安全，懂安全的公司又没有能力做大模型，360恰恰能够做到跨界，既有互联网搜索引擎的业务积累，又有丰富的安全经验。

用人工智能的“矛”对付它的“盾”，我们也做了些工作。比如，用指令对AI进行攻击，再用一个大模型专门对攻击指令进行识别和过滤。最近，国际上有开发者发明一种能让大模型设置的人工栅栏失效的字符串，导致大模型输出的内容不受限制。用一个不具备很多知识能力的大模型，就能够对非法输入进行智能识别或者对输出内容进行分类和判断。希望有一天，人类既能利用AI为人类造福，也能够把它放在能力框架内，放在一个“笼子”里。

## 华为上半年实现销售收入3109亿元 同比增长3.1%

● 本报记者 张兴旺

8月11日，华为公布2023年上半年经营业绩情况。上半年，公司实现销售收入3109亿元，同比增长3.1%，净利润率为15.0%。华为表示，整体经营稳健，结果符合预期。

## 聚焦为客户和伙伴创造价值

分业务来看，上半年，华为ICT基础设施业务收入为1672亿元，终端业务收入为1035亿元，云计算业务收入为241亿元，数字能源业务收入为242亿元，智能汽车解决方案业务收入为10亿元。

华为轮值董事长孟晚舟表示：“感谢客户、伙伴的支持及全体员工的团结奋斗。华为抓住数字化、智能化和低碳化的发展趋势，在根技术上压强投入，聚焦为客户和伙伴创造价值。2023年上半年，ICT基础设施业务保持稳健，终端业务收入实现增长，数字能源和云业务实现良好增长，智能汽车增量部件竞争力持续提升。”

数字能源和云业务是华为目前重要的增量业务。7月，华为云发布盘古大模型3.0，将围绕“行业重塑”“技术扎根”“开放同飞”三大创新方向，持续打造核心竞争力，为行业客户、伙伴及开发者提供更好的服务。

值得注意的是，在智能汽车解决方案业务方面，华为智选车业务首款纯电轿跑车型将会第一个搭载HarmonyOS 4，将于三季度正式登场。东方证券研报称，除赛力斯外，奇瑞、北汽和江淮等车企也将加入华为智选车模式。随着华为与赛力斯合作深化，智选车模式合作范围扩大，预计华为智选车型销售规模将有望逐步提升，华为产业链零部件公司逐步受益。

## 终端业务收入增长

中国证券报记者注意到，2022年上半年，华为终端业务收入为1013亿元。这也意味着，2023年上半年华为终端业务收入同比增长217%。

IDC数据显示，2023年二季度，华为手机市场份额同比增长76.1%，在高端手机市场份额排名第二。IDC称，随着新品发布节奏恢复正常，华为手机出货量继续恢复，二季度在头部厂商中同比增幅最大。虽然依然受到外部限制，但凭借新品P60系列和折叠屏Mate X3系列的优异表现，华为在600美元以上高端手机市场出货量上保持在第二位。

市场研究机构Omdia发布报告称，华为手机在二季度又回到了复苏的轨道上。该公司在二季度的手机出货量为740万台，同比和环比均增长15.6%。总的来说，华为手机在市场竞争中表现良好。与一年前相比，它在现在的地位要强大多。

中银证券认为，HarmonyOS 4带来了接入AI大模型技术的华为智慧语音助手小艺，通过盘古大模型的底层能力加持，华为将为用户带来智慧终端交互、高阶生产力效率、个性化服务的全新AI体验变革。华为终端接入盘古大模型，终端交互性增强，有利于终端相关的产品销售。

## 租购并举齐发力 成渝优化公积金政策

● 本报记者 董添

包括重庆、成都在内的多个地区近日发布公积金调整优化政策，租购并举齐发力房地产市场。业内人士表示，房地产行业的各类支持力度继续加大，尤其体现在购房、租赁、城中村、保障房等领域，支持力度大，覆盖面广。未来，各地针对稳楼市的政策有望进一步优化。

## 优化住房公积金使用

8月11日，重庆市出台《关于进一步优化住房公积金使用政策的通知》（简称《通知》），七项举措支持住房公积金缴存人的刚性和改善性住房需求，租购并举助力解决新市民、青年人住房问题。

本次政策优化后，重庆市住房公积金租房提取额度每人每月再次提高300元，中心城区缴存人租房提取额度由每人1500元/月提高至1800元/月；夫妻双方由3000元/月提高至3600元/月。中心城区以外区县缴存人由每人1200元/月提高至1500元/月，夫妻双方由2400元/月提高至3000元/月，进一步减轻缴存人家庭租房压力。

此外，为进一步方便缴存人使用住房公积金支付购房首付款，《通知》规定：“缴存人及其配偶使用商业性个人住房贷款购买新建商品住房，符合相关提取政策的，可申请提取住房公积金直接支付购房首付款。”

同日，“成都发布”微信公众号发文，成都市住房公积金管理中心发布关于《提取住房公积金按月直付房租管理规定（征求意见稿）》公开征求意见的通知。该文件提出，提取住房公积金或可按月直付房租。

成都市上述文件拟明确，符合租房提取条件的住房公积金缴存人，可授权成都市公积金中心每月将提取金额直接划转至运营企业用于支付房租（简称“按月直付房租”）。缴存人在成都市行政区域内租住企业集中运营面向社会公开租赁的保障租赁住房，且运营企业已与成都公积金中心签订合作协议的，可与住房公积金中心签订《成都住房公积金管理中心提取住房公积金按月直付房租服务协议》，授权办理按月直付房租业务。缴存人及其配偶每月提取金额不超过当月应付租金，且不超过缴存人及其配偶账户可用余额。

## 支持刚性和改善性住房需求

除重庆、成都外，近期，多地针对公积金出台一系列新政，主要包括支持提取公积金账户余额用于支付首付款、上浮公积金贷款额度、优化公积金租房提取业务等。

支持提取公积金账户余额用于支付首付款方面，四川省雅安市委天全县人民政府网站7月28日发布《天全县住房和城乡建设局等14家部门关于印发〈支持刚性和改善性住房需求确保房地产市场平稳健康发展的十六条措施〉的通知》提出，职工在本县行政区域内购买自住住房申请公积金贷款的可一次性提取公积金账户余额用于支付首付款。商品住房以购房合同签订备案日期为准，再交易房以《不动产权证书》取得日期为准。该条政策自发文之日起执行至2024年6月30日止。

上浮公积金贷款额度方面，近日，江西省赣州市人民政府办公室发布了《关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的若干措施》的通知，优化住房公积金使用政策。该通知明确，提取住房公积金用于购（建）住房或提前一次性结清住房贷款的，申请公积金贷款的时间间隔由24个月缩短为6个月。三孩家庭购买自住住房申请公积金贷款最高额度上浮20%。积极开展灵活就业人员缴存住房公积金试点，扩大住房公积金缴存覆盖面。

优化住房公积金租房提取业务方面，四川省遂宁市7月底发布《遂宁市住房公积金管理中心关于进一步优化调整租房提取业务的通知》，调整提取频次，缴存人可按年或按月自主选择提取。按年提取的，无自有住房的缴存人家庭在遂宁市辖区内租赁自住住房，租房提取限额为18000元/年，生育二孩三孩缴存人家庭租房提取限额为25000元/年。按月提取的，无自有住房的缴存人家庭在遂宁市辖区内租赁自住住房，租房提取金额每月不超过1500元，生育二孩三孩缴存人家庭租房提取金额每月不超过2080元。

# 钢铁市场弱势有望扭转

● 本报记者 董添

受下游需求不及预期等因素影响，8月以来，钢铁市场出现短期走弱的现象。业内人士认为，随着8月、9月新增专项债发行节奏逐渐加快，钢铁市场弱势有望扭转。前期一直偏弱的工程机械用钢需求，在经历了前期下滑后也有望在三季度企稳。

## 需求维持弱平衡

“从大类看，钢材可以分为建筑用钢和工业用钢。其中，建筑用钢占比超过50%。地产、基建类用钢主要归为建筑类用钢，也是最重要的用钢产业。制造业用钢主要归为工业用钢，如工程机械类用钢。今年以来，以挖掘机为代表的工程机械类用钢出现了明显下滑。”兰格钢铁研究中心副主任葛昕对中国证券报记者表示。

中国工程机械工业协会统计数据表示，2023年7月，挖掘机主要制造企业销售各类挖掘机12606台，同比下降29.7%。其中，国内5112台，同比下降44.7%；出口7494台，同比下降13.8%。

葛昕认为，从挖掘机销量同比数据来看，国内销量已经连续8个月同比负增长，7月挖掘机销量同比降幅较上月扩大5.6个百分点。出口销量也连续2个月同比负增长。

“工程机械行业下游需求端主要是基建和房地产。如果基建、房地产行业向



视觉中国图片

好，工程机械行业景气度就比较高，工程机械用钢量也将维持高位。今年以来，工程机械行业景气度受到下游房地产、基建行业影响较大，导致工程机械用钢量也处于低位。随着下半年下游基建、房地产政策利好释放，工程机械行业景气度有望攀升，工程机械类用钢量也有望被进一步带动。”葛昕表示。

“对于基建行业来说，专项债依然是推动基建投资的主要动力。财政部统计数据表示，上半年国内新增专项债发行

额约2.3万亿元，占全年发行限额3.8万亿元的60.55%，其中近80%的资金投向基础设施建设。进入三季度，专项债发行进度呈现先慢后快的趋势，预计8月、9月新增专项债的发行节奏将逐渐加快。”葛昕表示。

业内人士表示，对于房地产行业来说，政策优化调整将对房地产市场的信心起到稳定的作用，也将对房地产销售端起到一定的带动作用，同时也对施工环节起到一定的促进作用。

## 三季度钢厂利润或改善

从钢铁行业上市公司披露的业绩情况看，上半年，受钢材价格下降、需求不及预期等多重因素影响，钢铁行业上市公司业绩表现整体欠佳。截至目前，已发布业绩预告的25家钢铁行业上市公司，仅有4家预喜。

上海钢铁钢铁事业群首席分析师曹剑勇对记者表示，预计三季度钢铁市场利润波动会加剧。钢价有望在3800元/吨至4100元/吨之间波动，预计后续价格波动主要围绕限产节点展开。

在曹剑勇看来，随着下游地产行业变迁，钢铁行业“金九银十”的概念正在逐步弱化。影响钢铁市场需求的关键点从房地产演变成了专项债发行、出口以及制造业需求增加等方面。三季度钢厂在限产预期带动下订单有望好转，利润率有望改善，预计利润率比上半年有所好转，但持续性需要进一步观察。

找钢网行业大数据研究院高级研究员曾亮对记者表示，进入8月，钢材市场弱势寻底。一方面，需求淡季效应明显，钢材表观消费持续下滑，钢材库存继续累加；另一方面，出口阶段性走弱，使得需求端进一步承压。

“后期钢材市场仍有阶段性震荡走强的机会，原因是粗钢限产下半年有望出台更进一步的政策；部分城市或出台进一步的房地产优化政策，汽车、家电消费刺激政策也可能进一步加码，需求有望进一步得到释放。”曾亮表示。