

企 業 I T 人 必 讀 周 刊 Vol.73

ENTERPRISE WEEK

Feature

04年商業軟件改朝換代？

Tele-Saving

亞洲開放源碼軟件前瞻

Fortinet
創辦人兼CEO
謝青

Fortinet靠整合式保安軟件 殺出新血路



Fortinet靠整合式保安軟件 殺出新血路

資訊安全問題不斷，刺激企業加大對各類資訊保安產品的投資。近年冒起甚快的綜合型保安硬件供應商Fortinet，乘著市場趨勢，旗下產品迅即受市場認同，其他大型保安方案商，也紛紛轉向整合式的方向發展。



隨著高速互聯網加快病毒的傳播，謝青認為，只有從網絡層面執行防毒功能，才可有效攔截來犯的病毒。

在剛過去的2003年，網絡保安事故依然此起彼落，MSBlaster、SoBig等新式病毒的出現與肆虐，為全球互聯網用戶帶來很大的困擾。對於日漸以IT化方式運作的企業而言，病毒、黑客程式、甚至混合式攻擊等，對企業的營運帶來可大可小的損害，至於垃圾郵件，它既可能暗藏病毒或惡意程式，至少也會為企業的網絡及儲存資源，帶來沉重的壓力，一樣可令企業造成損失。在這種情況下，企業自然不敢怠慢，紛紛尋求加強本身的IT保安系統。

提到資訊保安產品，防毒軟件及防火牆自然最為市場所熟悉，不過，由於現今企業的網絡應用環境愈來愈複雜，資訊保安威脅亦日新月異，要應付的問題

層出不窮，加上一般企業都缺乏資訊保安方面的專才，因此，把防毒、防火牆、入侵偵測與防禦、反垃圾郵件等功能整合，裝在一個閘道硬件裝置上的綜合型保安產品，漸漸成為企業級用戶的選擇。美國資訊保安設備商Fortinet，從創立開始，已集中發展閘道式硬件安全解決方案，因此，隨著整合式保安產品需求不斷增加，該公司的業務也得以乘勢快速成長。

傳統保安措施不足

Fortinet的創辦人兼現任CEO謝青指出，以目前的互聯網應用環境，企業只靠防火牆保護IT系統，已經不足以應付當下的保安需要，因為傳統的防火牆技



企業的資訊保安系統猶如海關的保安通道般，防止一切有損企業信息資產的元素滲出，威脅企業的資訊安全。

術，是差不多十年前開發出來的、用作處理網絡訪問控制的措施，但它就不能應付垃圾郵件的泛濫湧入、病毒及黑客程式的入侵。

此外，他繼續指出，即使企業在防火牆以外，為本身的伺服器及PC安裝防毒軟件，唯隨著Blaster、SoBig等新式病毒的出現，並以企業無法反應的速度，在互聯網高速傳播，一般的防毒軟件，由於其先天的架構令其傳輸速度偏低，安裝在網絡亦無法提供理想的速度與效能，故實在不足以第一時間抵禦這些病毒的來犯。

綜合型產品技術爭勝

在謝青看來，要應付今時今日資訊安全的高度挑戰，就要有性能更佳、運作速度更快的產品。於是，由他一手創辦的Fortinet，開始發展具有獨門ASIC加速

技術，並綜合了防毒、防火牆、VPN、內容過濾檢查、入侵偵測及防禦功能的整合式閘道硬件裝置，並在一年多的時間內，迅速在市場上站穩陣腳。



新式病毒攻擊傳播速度之快，令企業的資訊保安系統無法反應，辦公室內的桌面電腦，仍隨時有機會在上網過程中受病毒感染。

究竟甚麼是ASIC呢？據謝青解釋，這是一種該公司自行研發的芯片技術，作用是迅速提高網絡處理功能的速度，是一項芯片和應用技術的結合。由於他們的防毒防火牆系列產品中，有了這種ASIC技術，於是對內容方面的掃描，速度就比以軟件或CPU處理來得快，而且可支援產品深入對病毒的監測領域，故足以勝任現時網絡保安方面的複雜要求。

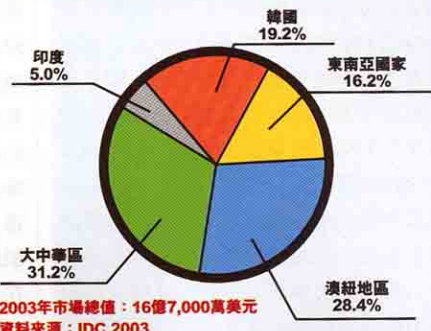
亞太資訊保安需求增長迅速

隨著亞太市場對營運IT化的投入持續增加，對於資訊保安方案的需求，也正相應快速增長。據市場研究機構IDC的報告顯示，亞太區（日本除外）的保安方案市場，預料將從2003年接近10億7,000萬美元的市值，擴展至2007年達40億1,000萬美元的規模，這五年間的平均複合年增長率（CAGR），達到25.3%。其中，單是中國市場，估計發展到2007年，其規模就會高達6億美元之多，對保安方案供應商而言，絕對是龐大的商機。

IDC亞太區IT投資及策略研究經理Robin Giang指出，不論在網上或非網上的日常營運環境，今日面向客戶的商業服務，都需表現出持續性、速度及彈性。於是，清晰的保安政策，加上一個可靠的保安方案，應被企業視為每個機構中網絡基建的重心，否則，就會將企業的信息資產，置於高風險之下，可能為企業造成損害。

以美國作為大本營的Fortinet，在2002年5月，推出其創辦以來的首項資訊保安產品，卻僅於約一年多時間內，至2003年第三季，就令該公司達到收支平衡，旗下產品亦接獲超過20,000張訂單。這除了反映有關產品被市場接受外，也表示市場對於資訊保安產品存在龐大需求。同時，謝青也指出，由於亞太區市場對該公司取得目前成績，有著重要的貢獻，因此，該公司也在最近成立亞太區總部，加強開拓這區域的資訊保安市場。

亞太區保安方案投資的市場比率



此外，Fortinet在設計他們現有的產品平台時，已考慮過市場上不少中小企用家的需要。該公司明白到：中小企若要分別採購不同的保安方案，成本會相當高，管理和整合的工作也會很複雜，這對中小企而言，無疑將成為一個難題。再者，其實不少大企業，同樣希望簡化資訊保安方案的管理與整合，並節省成本。在市場渴求低成本、高效益方案的前題下，該公司也就順應市場趨勢，推出整合式的資訊保安硬件產品。事實上，和軟件相比，擁有綜合功能的硬件保安系統，具備了簡單易用、容易安裝的特點，同時在傳輸效率方面，硬件方案也比較高，故特別適合中小企業的需要。

謝青特別指出，Fortinet的產品還有一項贏取客戶信心之處，就是他們通過了ICSA的四項認證，包括防火牆、IPSec



Fortinet的防毒防火牆產品設計，可顯示即時的網絡內容與行為模式的分析，並利用快速網絡，自動更新防毒及入侵偵測的特徵數據。

關於ICSA認證

ICSA全名為國際電腦安全協會 (International Computer Security Association)，是來自美國的機構。由ICSA提供的認證，扮演中立角色，測試市場上與網絡安全有關的產品，就這些產品在不同保安功能範疇中的表現，評價其安全程度及穩定性。這項認證在業內已具備頗高的認受性，而且存在超過三成的淘汰率，故能拿到這認證的資訊保安產品，在品質方面應該可靠。換言之，用家在選購網絡保安產品時，這認證可作為一項參考指標。

VPN、防毒保護及網絡入侵偵測四個領域，讓市場相信，他們的綜合型產品可以發揮全面的表現，而不是單把各種保安功能東拼西湊地加入。

開道型防毒效果更佳

至於在保安方案的防毒能力方面，就有賴對全球性預警系統的投資。Fortinet的警報系統，主要透過全球安裝於互聯網的兩至三萬個開道，而這些開道對Fortinet來說，都是可隨時作出反應的系統。謝青表示，一旦病毒爆發時，該公司的客戶在5分鐘內，就會透過已裝好的硬件系統，從全球網絡中得到病毒示警，這種利用網絡基建監察病毒的方式，比在用戶終端發揮作用的防毒軟件系統，反應速度會快很多，令企業能預早提高警覺。

同時，謝青補充，他們的方案技術，可以偵測到網絡架構中的第七層，即應用層的病毒，而不止能偵測第三或第四層網絡架構，使防禦病毒的能力更強。

保安大廠紛紛趕趨勢

Fortinet自創辦起就以硬件為平台，發展開道式硬件的安全解決方案，結果順應了目前的市場趨勢。但其他保安大廠亦不甘後人，例如從防毒軟件起家的Symantec，目前正積極發展其防毒防火牆的綜合式硬件，防火牆廠商NetScreen也與防毒軟件商Trend Micro進行技術合作，發展具有綜合保安功能的產品。這些大廠的改變，剛好說明謝青這次創業前，在資訊保安領域所具備的遠見。

Fortinet小檔案

創辦人：

- 謝青 (現任主席兼CEO)

創辦年份：

2000年

全球總部：

美國加州桑尼韋爾 (Sunnyvale, CA)

亞太總部：

香港

公司網址：

www.fortinet.com

大事記：

2000年

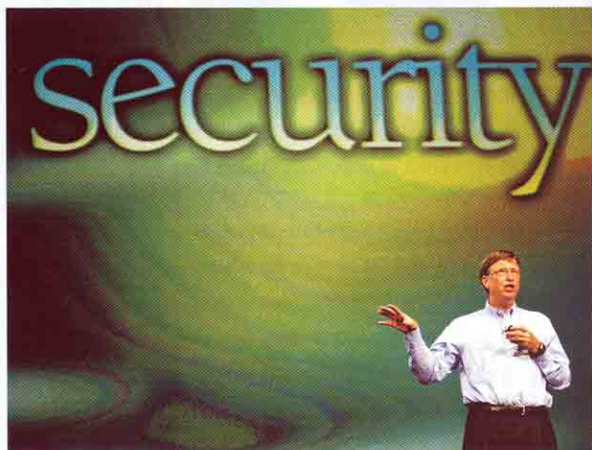
- Fortinet成立。

2002年

- 正式推出首項產品系列：FortiGate防毒防火牆。
- FortiGate產品推出不足一年即獲獎，而該品牌的平台在年內取得防毒、防火牆及IPSec三項ICSA認證之餘，速度更首度突破gigabit。

2003年

- FortiGate取得NIDS方面的ICSA認證。
- 業務於10月已達到收支平衡。
- 開始發展亞太區經銷商，並在港成立亞太區總部。



除資訊保安方案大廠外，近年屢屢成為IT保安事故主角的微軟，其主席蓋茨也於去年底開腔，大表對資訊保安的關注。

香港金融物流仍具吸引力

謝青在中國出生，父母皆於清華擔任教授，連他自己也是清華校友，即使現在主要在美國發展事業，其與中國的淵源依然頗深。不過，當他創辦的Fortinet想在亞太區進一步發展，要成立亞太區總部之時，他並沒有選擇在北京、上海這些IT外商近年趨之若鶩的熱門城市，而是選址香港。

對於這個選擇，謝青表示，這是基於在財務及物流系統方面的考慮。首先，他的公司正在計畫，於本年內於美國納斯達克（Nasdaq）上市，因此亞太區總部的所在地，最好也擁有健

全的財務配套，方便處理財務工作。他認為香港的金融體系，在亞洲區中首屈一指，這正好符合該公司的要求。此外，香港無論在航空、港口和陸路運輸，都有優質的基建和高效率的支援，這也使該公司能很放心，把區域銷售營運的中心建於香港。因此他相信，香港有足夠條件，作為該公司推行亞洲區發展策略的重要樞紐。

至於中國內地，除了龐大的市場外，研發的人才資源也漸漸豐富，愈來愈多跨國IT企業，都紛紛到中國設立研發中心。Fortinet也沒有落後於形勢，在中國開始發展為全球產品服務的研發項目。亞洲IT市場發展的焦點在中國，看來沒錯，如果香港能繼續發揮本身的優勢，則也可望從這勢頭中取得不少好處。

在外商眼中，香港的金融和物流仍具備一定的優勢，故必須好好珍惜，並著加發揚光大。



謝青小檔案

現職：

- Fortinet CEO

學歷：

- 1989年畢業於中國清華大學，先後取得電腦工程學的學士及碩士學位。
- 其後赴美入讀史丹福大學，進修互聯網絡保安，邊工作邊考取各種網絡與安全認證，先後獲該校電子工程碩士學位及博士學位。

經歷：

- 1994年成立其首家資訊保安公司 — Stanford Infosystems。
- 在1996年，加入Healtheon公司，出任資訊保安部主管，為日後再度創業累積經驗基礎。
- 其後，曾分別加入英特爾及思科工作，並在工餘時間，與兩名清華同學合作，研發ASIC技術硬件防火牆標準。
- 於1997年，與夥伴聯合創辦NetScreen，並由其擔任主席兼CEO。
- 到了1999年底，為發展本身的商業投資活動，離開NetScreen，並在探索市場一年後，認定網絡內容安全管理商機將相當龐大，遂於2000年底創立Fortinet。■



在外商眼中，香港的金融和物流仍具備一定的優勢，故必須好好珍惜，並著加發揚光大。

追尋理想保安方案

提起NetScreen，謝青在創辦Fortinet之前，正是NetScreen的創辦人之一，發展防火牆產品。新公司和舊公司都是以硬件產品為主，何以他選擇另起爐灶，而不是留在舊公司實踐現在的目標呢？

面對這問題，謝青表示，他一直有留意市場的變化，並不斷思索更好的資訊保安產品。當年他考慮離開

NetScreen，已覺得該公司的建構已做好，技術的發展也已漸趨成熟，但由於既有公司的產品架構，在轉型時會有一定的限制，為了便於在把握到市場新趨勢後，能隨即投入發展新產品，他毅然決定離開有份創辦的公司，並利用一年時間再觀察資訊保安市場，才正式成立Fortinet，落實發展他心目中的資訊保安新理念。