

成本低，效率高，易於管理 混合式威脅遽增，UTM市場看俏

網路威脅從過去單純的病毒擴散，演變為混合式威脅，「整合威脅管理」於是成為資訊安全市場「王道」。

網路日漸發達，企業資訊安全的不確定性卻越來越高。光是堆疊許多單一功能的資安產品，已經無法有效防禦外來威脅；複雜的產品組合，甚至可能造成管理困難，在此顧慮下，「整合式」產品遂成為資安產品市場大勢所趨。

混合式威脅引動整合管理需求

Fortinet台灣/香港區總經理陳鴻翔表示，過去，來自網路的攻擊比較單純，主要是病毒威脅，如透過磁片散佈的單一檔案型病毒、巨集病毒、木馬或蠕蟲等，企業只要做好防毒動作、架設防火牆就足以應付大部分的威脅，但正所謂「道高一尺，魔高一丈」，有心人士仍可能利用系統弱點入侵網路，加上寬頻普及，網路門戶洞開，「混合式威脅」大幅增加。

他表示，「混合式威脅」不再只是單純病毒，可能結合垃圾郵件、網址嫁接、網路釣魚等方式進行攻擊，為了應付日漸複雜的資安問題，企業花費許多成本購買不同功能的防禦產品抵擋可能的威脅。但這種「東市買駿馬，西市買鞍轡」的作法，一來拉高成本，二來也有可能發生無法整合或難以管理的問題，昂貴設備形同虛設。

在以上考量下，由單一設備滿足多種功能的UTM (unified threat management; 整合式威脅管理) 市場因應而生，許多資安或網路設備廠商紛紛推出多合一的整合型產品。

UTM市場潛力豐厚

IDC將UTM定義為：結合硬體、軟體與網路技術，整合多種資安功能如：防火牆、入侵偵測與防禦 (Intrusion Detection & Prevention, ID&P)，以及防毒功能的裝置。根據IDC的報告，2004年安全設備市場中，UTM產品的創造了3.3億美元以上的營收，相較於2003年成長了200%。IDC並預測，到2008年將UTM可拿下資安市場57.6%的佔有率，2004至2009年間，UTM市場的年複合成長率將達48%。

2000年創辦於矽谷的資安產品廠商Fortinet，於2002年8月率先推出UTM產品，僅兩季便創造了8百萬美元營收，2003年營收更是大幅爬升至3000萬美元，前年、去年也各有5000萬與8000萬美元的佳績，躍身為UTM產品領導品牌。

降低成本，提高效率與整合性

Fortinet產品的最大特色，在於其採用獨家ASIC硬體加速技術 (ASIC-accelerated)，即時進行網路內容和狀態分析，提供用戶整合資安服務，功能包括：防毒、防火牆、VPN (virtual private network)、入侵偵測/防護、內容過濾、垃圾郵件防堵及流量塑形 (traffic shaping) 等，擴充性強，架構容易，用戶可按個別需求佈署管理。

陳鴻翔表示，傳統網路防護系統通常是透過檢查通過閘道的封包來源，來判定內容是否可放行，但這種方式無法做到深層封包分析、內容重組以及應用掃描，根本無法防堵「內容式



Fortinet台灣/香港區總經理陳鴻翔

(content-based) 的網路攻擊。

然而，Fortinet的產品卻能進一步做到即時內容比對與深層封包檢測 (Deep Packet Inspection)，以確保通過閘道的內容都是無害的。此外，ASIC硬體加速技術也省去內容在防火牆、防毒系統等不同科層之間進進出出的效率耗損。透過主動推播 (push) 更新技術，無需耗費額外的網路管理時間，就能讓Fortinet系統隨時保持在最新的安全狀態下，避免有害和惡意的網路傳輸。

除了防護惡意威脅以外，也能保護企業機密外洩。陳鴻翔表示，許多企業為降低通訊成本，讓員工使用即時通訊軟體，例如Skype等進行溝通，但是這些軟體的檔案傳輸 (file transfer) 功能可以繞行過傳統防火牆，不但提高接受到有害內容的風險，有心人士甚至可能

輕易就能把公司的重要檔案傳送出去。對此，Fortinet產品可在不影響通訊效能的情況下，針對內容作即時分析，確保企業資訊安全。因為功能整合，可為用戶節省大筆成本。陳鴻翔估計，若按以上功能分開購買單一資安產品，「保守估計，至少得多出50%以上成本。」

Fortinet除了硬體具備成本優勢以外，在軟體更新授權方面，也幫客戶節省荷包。陳鴻翔指出，一般資安產品的更新授權是「按人頭」(by user) 計費，但Fortinet產品則是「按閘道」(by gateway) 計費，客戶不會因公司擴編人員被迫得提高成本。

客戶遍及各級企業、學校及政府機構

目前，Fortinet產品在全球已經銷售出十萬套以上，因為佈署彈性高，從50名左右編制的中小企業，乃至於數百人以上的公司、學校或政府機構，都能找到適用方案。

Fortinet產品於2003年正式引進台灣市場，2004、2005兩年都有3、4百萬美元銷售成績。客戶遍及各產業，包括中華電信、台塑、第一金控、中信證券等，此外，在政府及教育機構方面也大有斬獲，例如，台鐵、警政署、清華大學等，都是Fortinet的客戶，特別是教育機構，市佔率高達30%。

為擴張業務，近兩年Fortinet在台灣積極物色更多代理商，其中，艾司科技因旗下代理的網通產品齊全，得以雀屏中選。陳鴻翔期盼，2006年能與通路伙伴密切合作，讓Fortinet在台灣資安市場再下一城。