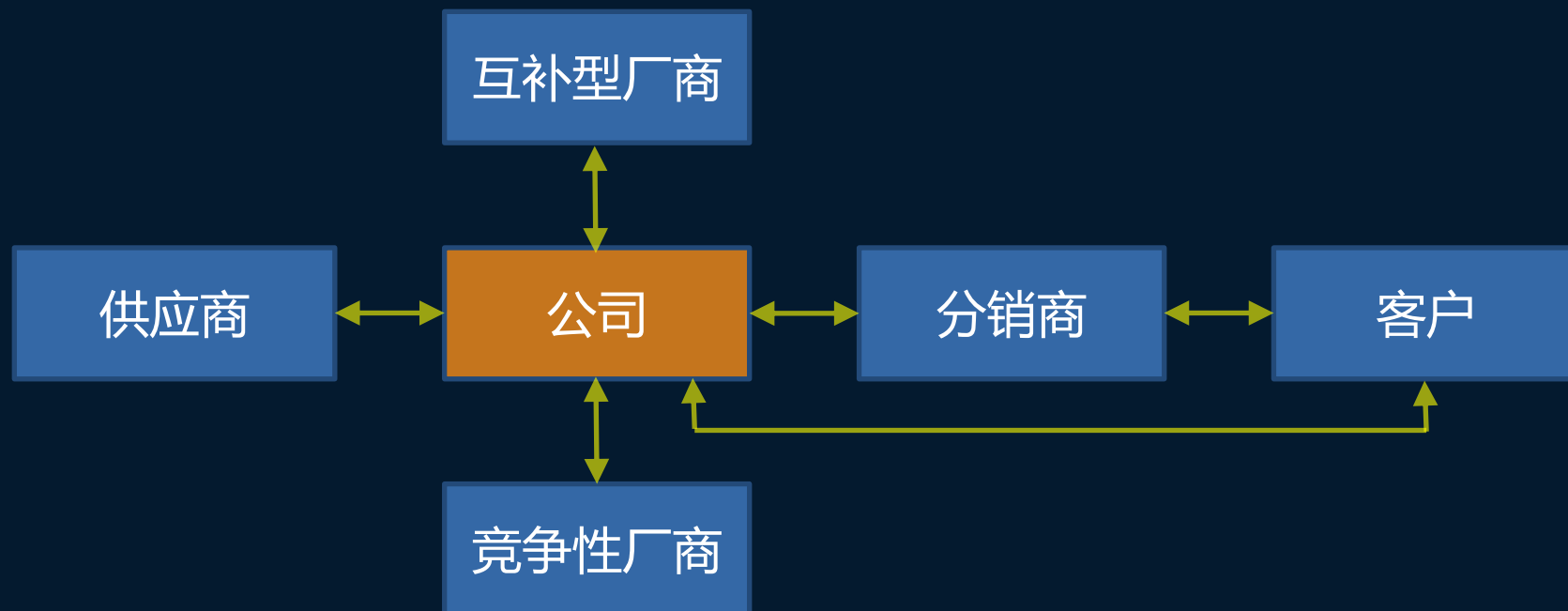


美国安全产业技术 合作

刘向明
山石网科

企业生态系统



合作方式

- 技术和方案的合作 Technology/Solution Partnership
- 技术授权 Technology Licensing
- 兼并和收购 M&A
- 协会/联盟 Consortium/Alliance
- 分析机构
- 测试机构



一、技术和方案合作

- “远交近攻”，很少有市场重叠的公司做技术方案合作
- 一般不涉及IP交换
- 对公司的目的不尽相同
 - 对平台公司来说：建立生态系统，集成更多的方案推广平台。（大公司）
 - 对技术公司来说：市场和销售的考虑，利用大公司的平台，客户资源



一、技术和方案合作

- Palo Alto Networks

- 战略合作伙伴



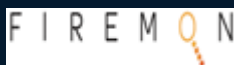
- 集成合作伙伴



初创公司



解决方案



非安全领域合作伙伴

一、技术和方案合作

- Cyphort : APT侦测公司

初创公司



大安全公司



非安全领域合作伙伴

二、技术授权

- 安全技术多样化发展。安全思路朝Defense-in-Depth分层防御方向发展。很难有安全厂商能够在多项技术上处于业界领先的水平。
 - UTM/NGFW
- 一些纵向市场开拓成本较高
- 区域的特殊性



二、技术授权

- 技术授权厂商
 - 专做授权/OEM，自己没有用户销售
 - 利用授权/OEM覆盖自己无法覆盖的市场或区域（美国不多见）
- 分类
 - 安全功能/SDK
 - 硬件（加密、加速）
 - 威胁情报
- 趋势
 - 威胁情报提供商越来越多
 - 技术提供商向云服务发展
 - 技术授权厂商的兼并



三、兼并和收购

- 是高科技界最高调的“合作”方式
- 类型
 - 大公司对于初创公司的收购
 - 上下游企业的收购
- 原因
 - IP
 - Time-to-Market
 - 环境/社区对创新的认可



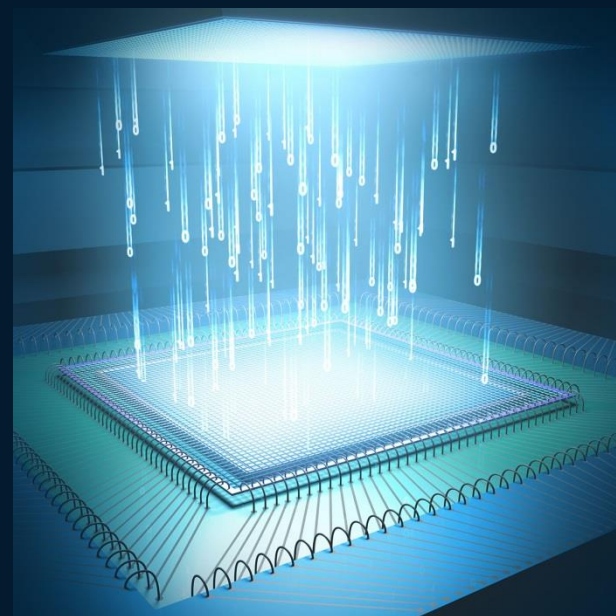
三、兼并和收购

- 成熟厂商对新技术的跟进
- NetScreen
 - OneSecure (Aug, 2002): IPS
 - Neoteris (Oct, 2003): SSL VPN
- Palo Alto Networks:
 - Morta Security (Jan, 2014): APT
 - Cyvera (March, 2014): Endpoint Security
 - CirroSecure (May, 2015): Cloud App Security



三、兼并和收购

- 趋势
 - 传统非安全的厂商增强他们在安全方面的能力
 - Google收购VirusTotal
 - Dell收购Sonicwall
 - Singtel收购Trustwave
 - 军工产业向网络空间安全的转移
 - Raytheon收购WebSense

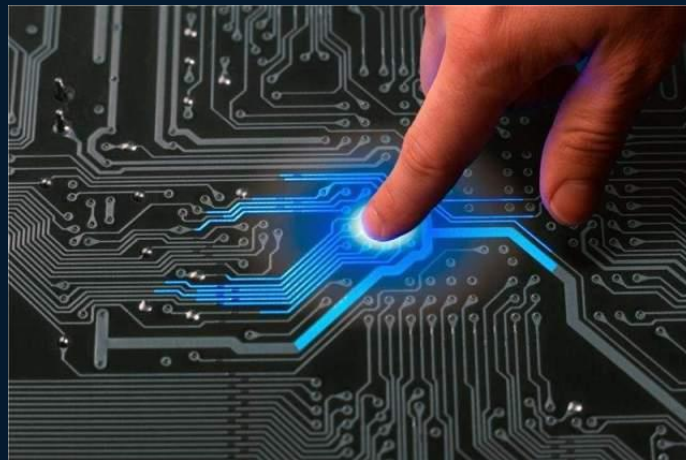


四、协会和联盟

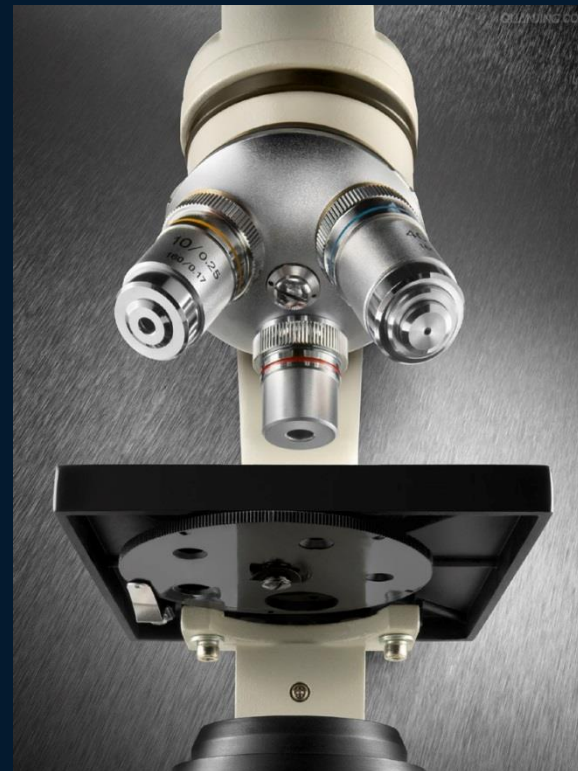
- 目的
 - 标准设定：VPNC
 - 市场开拓：CSA
 - 对政府政策的影响
 - 威胁情报
 - Palo Alto Networks/Fortinet/Intel/Symantec Cyber Threat Alliance
 - AlienVault OTX
 - VirusTotal
- 美国协会和联盟有广大厂商参与的并不多。美国安全产业的凝聚力来自于有巨大影响力的展会如RSA，Blackhat



- 独立分析机构在行业里具有重要作用
 - 用户的采购决策
 - 技术发展方向
 - 公司市场策略
 - 联合厂商推出新的产品品类：NGFW，UTM
 - 独立性？。。。
- 厂商
 - Gartner
 - IDC
 - Forrester



- 独立测试机构影响客户的采购决策
- 厂商
 - 终端安全：AV-C，VB100，AV-Test
 - 网络安全：NSS Labs，ICSA



谢谢

timliu@hillstonenet.com
13911272712