

聚焦转型期网络安全，能兴国云 CEO 解读集团数字化实战经验

日前，“亚太及日本地区 Universe 2022”全球旗舰大会圆满落幕。会议精彩不间断，其中最为瞩目的，当属北京能兴国云信息科技有限公司（NGT）的首席执行官 Stanley Wang 对数字化转型期间安全战略的分享及解读。

成立于 2020 年的北京能兴国云信息科技有限公司（后称 NGT），是广东能兴集团专注于开拓国内科技板块的领军公司。作为 Micro Focus 的战略合作伙伴，NGT 专注于为泛物联网企业提供强有力的数字化运营服务，提供包括 IoT（物联网）云、网络安全运营中心、数字 IT 运营指挥中心、云迁移、IDC（互联网数据中心）数字化管理以及数字化转型咨询等产品及服务。

01/ 人人都在谈的数字化，NGT 有何新见解？

早在 20 世纪初，以冯·诺伊曼为代表的计算机先驱就意识到了计算的重要性。而正在数字化转型如火如荼、数据暴增进一步助推世界复杂性与多样性的同时，大数据及其计算性能作为技术的本质而更受人关注、熠熠生辉。

作为资历丰富的技术实践与管理者，Stanley Wang 认为当下主流的数字化转型，其实质是第三代的信息化（informationization）浪潮。与第二代最突出的区别在于，它是对一般而言的底层基础设施的变革，这仿佛重新回到了第一代——冯·诺伊曼所处的时代——无论行业、领域、产品，一切都在数字化中酝酿重生，尤其是核心技术的深度演变。

在中国这个基数巨大、生态多样性丰富的大市场中，最热门的数字化三大要素可谓是“ABC”，即“AI + 大数据（B）+ 云（C）”。NGT 当前正看到了这一机遇。所以，从战略段与业务段同时出发并对标国内活

跃需求，开发运营一个安全、标准化且可定制的泛 IoT 数字平台成为了 NGT 的动力之源。Stanley Wang 坦言：“我们的核心是设计，但我们既不是传统的软件公司，也并非单纯的硬件公司——我们的核心产品是服务，我们的数字化服务将成为业务增长与企业转型的推动力。”

如何全面理解“服务”一词？他进一步解释道，NGT 的核心产品是为业务设计建设数字化的渠道及服务体系，专注于服务管理和交付两部分，为客户提供建设生产力的战略及业务团队，以服务转型驱动整体变革。这正印证了第三代信息化浪潮的共同性及本质——数字化转型需要首先从底层基础设施开始，统一的数字化平台正是转型依托的重中之重。

02/ 从战略出发 Micro Focus 是合作首选

回顾 NGT 过往的最佳实践，及其为整个能兴集团设计部署的安全战略定位，NGT 首席执行官 Stanley Wang 认为：“NGT 是能兴集团的技术引擎。正如大众所见，我们整个集团囊括了金融服务、生物科技、房地产甚至体育事业等多元化的业务领域，NGT 的责任与使命正是以数字化驱动全集团的数字化转型及业务现代化事业。

与此同时，我们也通过打造全新的数字渠道及服务，赋能外部生态合作伙伴，甚至在未来可能是服务公开市场，开发高水准与颇具市场竞争力的信息安全解决方案。”

在被问及“为何选择 Micro Focus 为合作伙伴”时，Stanley Wang 没有丝毫犹豫地脱口而出：“我们的选择，从始至终都是从战略出发的。”正如前文所述，NGT 的自我定位不同于传统意义的软硬件公司，而是通过有价值的服务赋能集团与客户。正是与 Micro Focus 这样“具备全球市场认可度、高价值的”软件供应商合作，NGT 能更专注于为其集团多样化的业务体系提供更有价值的、更具针对性的服务——“毋庸置疑，Micro Focus 就是我们合作伙伴的第一选择。”

正是长期的信誉与过硬的实力，让 NGT 最终携手 Micro Focus 缔结稳定的战略合作伙伴关系。去年 7 月 21 日，双方在京正式签署合作协议，主要基于 Micro Focus ArcSight 网络安全能力开发全套的企业级 SOC 产品及解决方案“InterSight”，更具针对性地为中国的泛物联网（IT+OT）企业提供强有力的专业安全支持。对于 Micro Focus 核心的网络安全产品 ArcSight 解决方案，Stanley Wang 更是赞不绝口：“ArcSight 上市时间超过了十年，拥有极高的市场载誉及口碑。在之前我还是 CIO 时就一直与该产品紧密合作，彼此之间都非常熟悉。”

谈到 ArcSight 解决方案过往的“赫赫战绩”时，Stanley Wang 首先抛出几大要点：强大的信息安全能力、快速的安全操作能力、快速满足 ROI 要求、适应不同场景等等。而其中起到关键性作用的是，它是一个统一、综合、高性能的安全平台：“考虑到我们提供的是基础底层服务，仅仅提供功能是不够的，一个高性能的平台是我们选择这个产品的关键标准。”

03/ 多行业应用场景 NGT 有序不迭、应付自如

当前，NGT 基于 ArcSight 提供的信息安全数字平台主要有三大应用场景，包括行业互联网服务、数字 IT 运营指挥中心、IoT 业务。其中，行业互联网服务主要是支持集团基于制造商的生物技术与贸易业务，将传统业务系统如 ERP、CRM 等的数据库集成存储至统一的大型端到端业务平台上，并提供统一的监视、处理与交付全流程服务支持；数字 IT 运营指挥中心（传统“操作指挥中心”的迭代版），则旨在为高级经理人与管理层（C-level）提供高层次视图与高水平的深入见解，真正阐释了“数字化赋能”的内涵——机器智能帮助人类智慧专注于产生价值的业务。

最后，也是最重要的 IoT 业务服务——主要是为制造业客户设计的，但在体育事业上也大有用处。比如对健身房、体育场馆内设施传感器数据的分析处理，以日志为基础执行安全分析、提供洞察，并能跟

踪进展反馈，让体育训练更针对有效。

看似不同业务需求驳杂，但 NGT 总能看到其中的共融性，抓住那个“最省力的杠杆”。Stanley Wang 详细阐述说：“以集团金融部门为例，首先我们简化了信息收集、检测与调查的全部流程，并与其他业务的变革时刻保持一致；其次利用比如说 ArcSight 的自动化能力，从基础性能力开展共同行动，精简程序、提促效率。”

04/ 未来前瞻 数字化版图雄心未已

有意思的是，作为能兴集团的技术引擎与数字化动力源，NGT 在集团“数字化转身”的前夜，思考的并非囿于仅提供内部服务。作为一家“年轻”的公司，NGT 相对已立上了一定的技术高度，这足以使它思考未来落子之向——“数字化并非一蹴而就的。所以，在最初的三年规划里，我们的目标是成为集团内强大的技术服务公司，增强奠定坚实基础，增强服务能力。但从长计议，我们需要培育人才，需要精进组织架构，最终实现服务产品化，向下一代迈进，全面走向公开市场。”Stanley Wang 掷地有声地说道。但不可忽视的，是当前局限也相对明显——“从内部技术专家的角度评估，我们仍有很大的改进空间。比如最关注的 IoT 场景，再比如更广泛的应用安全或数据信息安全领域，在未来我们还将启用多云环境。我们有信心发挥 ArcSight 的更大价值，比如新能力 UEBA 等等，这让我们看到了巨大的商机与业务价值。”

那么，与 Micro Focus 的战略合作关系已经为、以及将为 NGT 带来什么呢？NGT 的答案更为笃定：“ArcSight 的能力超乎想象。过去一年的交付实施效果远超预期，但从现在来看，仅仅只实现了真正价值的 20-30%。我们诚愿在未来持续增进与 Micro Focus 的合作，深度释放统一平台的潜力，从更多领域、更多方面赋予企业更多能力。”