



奇虎 360 董事长兼 CEO 周鸿祎

□ 周鸿祎

360 上市路演，我和 360 管理团队拜访了全球几百家基金。超额 40 倍的认购、上市首日表现以及至今的价格走势，说明了海外投资者对 360 未来发展潜力的认可。

为什么海外资本市场会看好 360？要知道，360 的模式在全世界都绝无仅有，比起“中国的 XXX”，我们得花更多时间来讲解 360 到底是什么。实际上，因为绝无仅有，我们很难去包装概念，很难去讲故事。360 与其他安全软件公司有本质的不同，但同时又找不到在美国已经存在的对应模式，因此最后我们决定就跟投资人讲自己 --360 就是 360！360 是中国的，不是美国的！

延伸阅读

周鸿祎：是否与 QQ 打通由马化腾定

据悉，去年 3Q 大战后，360 与 QQ 双方并未有公开交流或合作。只是周鸿祎曾率先表过态，称“欢迎腾讯来合作”。他说：“和 QQ 打通不取决于我们，要问马总。”

抢在腾讯之前先期召开互联网开放大会，360 董事长周鸿祎丝毫不避讳向外界兜售自己的开放概念。在分

360 到底颠覆了什么模式、技术、安全？

完全可以这样说，目前中国互联网的安全市场是 360 自己创造出来的。可以说，像 360 这样的颠覆式创新的公司在全世界并不多。我们颠覆传统安全行业用了三年时间，干了三件颠覆的事：第一个颠覆是商业模式的颠覆；第二个颠覆是技术的颠覆；第三个颠覆，也是最重要的颠覆，是我们重新定义了互联网安全。

从香港路演开始，绝大多数投资人都能够很好地理解并接受 360 的模式。我们没有包装，非常真实，经得住任何投资人的挑战。因为 360 从来都不是幻想，它是过去五年里我们所有 360 同事扎扎实实做出来的。360 月均用户基数排第三，日均用户基数排第二，有中国除了 IE 外最大的浏览器，在手机安全市场上是第一……这些数字都是扎扎实实摆在这里。这些干出来的成绩给予投资人以很大的信心，更重要的是，投资人认可 360 的创新能力。

完全可以这样说，目前中国互联网的安全市场是 360 自己创造出来的。

所以，我反复跟大家讲，我们一定要创新，一定要 Think Different，一定要走自己的路。这是我们自己创造出来的一个市场。想一想 2006 年之前，互联网安全的个人消费市场完全是个小市场，付费正版用户只有数百万，加上盗版软件用户顶多有 1000 万。但是，几年下来，我们把中国互联网 80% 以上的用户变成了 360 的用户，这是 360 真正有价值的

地方。可以说，像 360 这样的颠覆式创新的公司在全世界并不多。

之所以能改变市场格局，在于 360 采取了一种全新的模式。这种模式独一无二。过去，都是美国人创造模式，中国人来抄。但是，我相信，从 360 开始，会有越多越多属于中国的独特创新。360 用互联网思维改变了安全行业，开创了新模式。从前，我们第一个提出免费安全，饱受竞争对手的攻击和嘲笑；现在，竞争对手从产品到业务模式，刚开始羞羞答答，最后则是全面跟着 360 学。当然，现在学也晚了。

我跟投资人讲，我们颠覆传统安全行业用了三年时间，干了三件颠覆的事：第一个颠覆是商业模式的颠覆。360 不卖软件，而是彻底免费；第二个颠覆是技术的颠覆。我们原来是一个做搜索引擎的公司，所以用搜索引擎的技术做了目前为止全世界规模最大、用户最多、每天使用量最大的云安全系统。我们不仅没有传统安全厂商的包袱，而且在技术上颠覆了传统安全行业；第三个颠覆，也是最重要的颠覆，是我们重新定义了互联网安

全。安全不等于杀病毒，在互联网时代它还意味着数据安全、隐私安全、账号安全、下载安全，以及电脑健康。所以，我们从用户体验彻底颠覆了传统安全。

董事长说：

颠覆“用户体验”打败对手

今天已经是一个用户体验的时代。技术很重要，但从用户角度来看，他们并不关心你的技术。用户关心的是效果，关心的是体验。因此，再复杂的技术都应该藏在最简单的使用界面后面。很多搞技术的人，有技术贵族的心态，但重新发明轮子根本没有什么意义。iPhone 之所以受用户欢迎和青睐，并不是在通话质量上做得比其他品牌的手机更好，而是在通话之外做了很多手机厂商想不到的功能。同样，360 也是在杀毒之外做了很多传统安全公司想不到的功能。所以，从根本上说，我们是在用户体验上彻底颠覆了这个行业。这也是为什么我们迅速利用三年时间，击败了所有对手。

QQ 做文章，QQ 是否开放成为关注焦点。马化腾本人在今年站长年会上透露，开放底线可以到 QQ 客户端层面，而 Q+ 何时提供下载以及 6 月 15 日腾讯开放大会如何交卷或许能成为对周鸿祎的回答。

(文 化)



2011 年 6 月 5 日，在我国传统节日端午节即将来临之际，新疆第一窖古城酒业有限公司董事长周文贵携领导班子，和福建援疆干部一起，度过了一个欢乐祥和的节日。福建干部及奇台县县委副书记刘久兴等 17 人参加了活动。

徐延华 摄影报道

王庄矿开展“安康杯”知识竞赛活动

为不断提高广大职工群众的安全健康意识和素质，进一步巩固和完善本质型安全矿井管理长效机制，日前，潞安王庄煤矿开展了“安康杯”知识竞赛活动。

本次知识竞赛活动是由矿工会、安监处、职工学校共同主办的，以分会为组织单位，每个分会选派 3 名选手参加，分为预赛、复赛、决赛三个阶段。来自全矿 50 个分会的 150 名选手参加了知

(特约记者 王红斌)

梁宝寺能源公司大力推进绿色矿山建设

山东肥矿集团梁宝寺能源公司在环境友好型、资源节约型矿井建设中，以科学发展观为指导，以降低产品单耗、提高经济效益、改善生态环境为目的，依靠科技进步，强化节能基础管理，有力推动了矿井和谐健康发展。2010 年，该公司万元产值能耗为 0.05 吨标煤，完成节能量 9627 吨标煤，原煤生产综合能耗 3.85 千克标准煤，吨。

加大采掘新技术、新工艺、新装备的研究和应用。采用综采、综放、综掘先进设备，提高采掘机械化、自动化水平和工作效率，提高了采煤工作面开机率，减少了设备空运转，降低了原煤生产单位能耗。同时，积极开展变频调速电控系统在井下防爆提升机中的应用、10KV 软启动在胶带输送机中的研究和应用等科技活动，依靠科技进步大力推广应用低位间隔顺序放顶煤技术，提高资源回收率，降低了生产能耗。

积极采用新技术，封堵井下残留水，减少排水电耗。该公司在 330 采区建成了阶段排水泵房，实现集中排水，减少了电力浪费；对井下顺槽排水推广了水位自动开关，实现自动化控制，每年可节约排水电能约 600 万度，建设 3200、3300、3400 变电所，提高了功率因素，年节约用电可达 200 万度；对供热管

网进行了改造，提高了供热效率，减少了跑冒滴漏现象。同时，对通风系统进行优化和改造，新配主通风巷 800m，扩修通风巷 1200m，降低通风阻力 700Pa，使矿井有效风率达到 90% 以上，年节约电耗 200 万元。设计施工了 3400 临时泵房水仓和 3300 西翼、北翼集中排水工程，减少了多点排水问题。另外，充分利用矿井废水作为防尘水源，在 3201 轨顺施工了 300m³ 的储水池，收集顶板水直接综合防尘，每小时利用 30m³，年节约排水电耗 87 万度。

通过合理集中生产，采取两个综采工作面共用一条大皮带，减少运输环节。3400 采区优化运煤系统后，由原来的 8 部皮带改为 3 部集中皮带，减少了电力消耗。三、四采区新施工了大容积煤仓实现了大皮带集中运输，采用高压软启动装置降低了机械冲击，同时降低电网冲击，减少了设备空运转时间。推广使用使用绿色照明、节电开关、皮带随机控制装置、电机软启动装置、变频调速装置。在 3300 安装了变频绞车，其低频转矩大、调速平滑、调速范围广、节能效果明显。新设备、新技术的应用使矿井将以最少的能源和资源，获取最大的利用效率和经济效益，同时对环境产生较小的影响，促进了可持续发展。(魏俊泉 梁祚山)



张宝顺视察华塑公司

6 月 2 日，安徽省委书记张宝顺(左二)到华塑股份公司视察。华塑股份公司是安徽省“861”行动计划重点项目，由淮北矿业集团公司等 5 家国有大型企业共同组建，计划 2011 年 8 月份正式投产运营。

谢正义 摄影报道

发展不忘国防建设——成都伍田食品公司全力保障部队肉品供应记



准备装运的伍田军需食品

□ 本报记者 何沙洲

2011 年端午节前两天，记者前往成都伍田食品有限公司采访。进入伍田公司办公大楼，只看见一两个值班人员。“公司提前放假了吗？”记者诧异地问。“大家都到车间忙去了。端午节我们都要加班。”办公室值班人员说，由于成都军区订购的军需罐头比去年多了几倍，所有军需罐头要在 8 月前完成，生产时间紧，能抽调出的人员都到车间帮忙去了，平时不必亲临生产现场的公司总经理范正海也穿上消毒生产制服进了车间。

原本约定的采访时间因范正海忙于带领大家加班加点突击生产军需罐头而进行了几次调整，这次采访进行了两天，两天中的所见所闻，也让记者更深刻的感受到了一个有责任感的伍田食品公司。

伍田罐头食品一鸣惊人

据了解，成都军区联勤物资采购站在经过对成都多家食品企业考察，以及多次对伍田公司的实地考察后，去年 5 月 25 日与伍田公司正式签订了军用罐头供应合同。

签订合同之后，200 吨军用罐头的军需罐头比去年多了几倍，生产时间更紧张。“必须全力以赴的保障部队肉品供应！”范正海告诉记者，这不是他的命令，而是伍田人们心中都装着的责任。

安全桌面。

“但和 QQ 打通不取决于我们，要问马总。”周鸿祎也释放了如是信号。据悉，去年 3Q 大战后，双方并未有公开交流或合作。只是周鸿祎曾在 360 上市当天率先表过态，称“欢迎腾讯来合作”。而腾讯在产品层面半年的开放步伐也一直围绕客户端

日，公司所承担生产的 200 吨军用罐头全部发送完毕，顺利交付部队，圆满完成任

在成都军区 2010 年度军需罐头质量食品评比中，军区邀请了四川省市产品检测方面的多位专家，根据形态、香味、口感、原料质量等各方面进行综合评比，伍田公司虽然生产军需罐头的时间不长，但伍田食品凭借出色的工艺、先进的技术、严格的选材、精细的管理，生产出的美味可口、富有营养，优质健康的罐头产品，在众多的参评供应商中脱颖而出，所生产的“午餐肉罐头”、“红烧猪肉罐头”双双获得单项第二名。第一次参评便获得如此好的成绩，成都军区联勤部首长在颁奖时也不由地感慨“伍田食品真是不鸣则已，一鸣惊人！”

兼顾经济效益与国防利益

成都军区今年向伍田食品订购的军需罐头比去年多了几倍，生产时间更紧张。“必须全力以赴的保障部队肉品供应！”范正海告诉记者，这不是他的命令，而是伍田人们心中都装着的责任。

范正海对军队有一种特殊的感情，虽然脱下了军装，但心中的那片绿色永远不会褪去。三年前汶川大地震，地震灾区是伍田这家目前国内最大的牦牛肉生产基地的主要来源之一，地震后原料供应空前紧张，给公司的正常生产带来了巨大压力。在严峻的形

势下，伍田却不惜牺牲企业的经济效益，主动承担起了救灾部队的食品供应。伍田公司董事长伍健敏和总经理范正海在生产基地与上千员工一起冒着余震的危险，开足马力投入生产，全力以赴、不计成本地保证救灾物资的生产和供应。在随后的几天里，伍田食品的所有生产线 24 小时满负荷运转，源源不断地向奋战在一线的救灾部队送去了大量食品，有力地支援了前线官兵的生死营救。范正海还亲自带领“伍田志愿者小分队”，将价值 80 余万元的火腿肠、粽枣、休闲肉制品等救灾食品运往都江堰、彭州等重点灾区，为灾区群众送去了浓浓的爱心与温暖。

“如今，部队官兵需要优质的军用罐装食品，我们能做的也是最快最好地生产出军罐，保障部队肉品供应。”范正海告诉记者，伍田是一家涉足肉制品深加工、生鲜屠宰的大型企业，公司员工要做的事都很多，这几个月还要全力以赴生产军用罐头，到车间帮忙，晚上加班，大家都没怨言。忙得已经有段时间没回家的范正海认为，这是伍田公司发展中奉行“以责任谋求共进，和诚勤进，创造卓越必须以责任为前提”，通过企业文化建设、关爱行为落实等等一系列措施的实施，使履行社会责任制度化、常规化、科学化，从而有效地激发了全体员工履行社会责任的自觉性、主动性和积极性。

无疑，伍田这种兼顾经济效益与国防利益的经营，为保持企业可持续发展打下了良好基础。