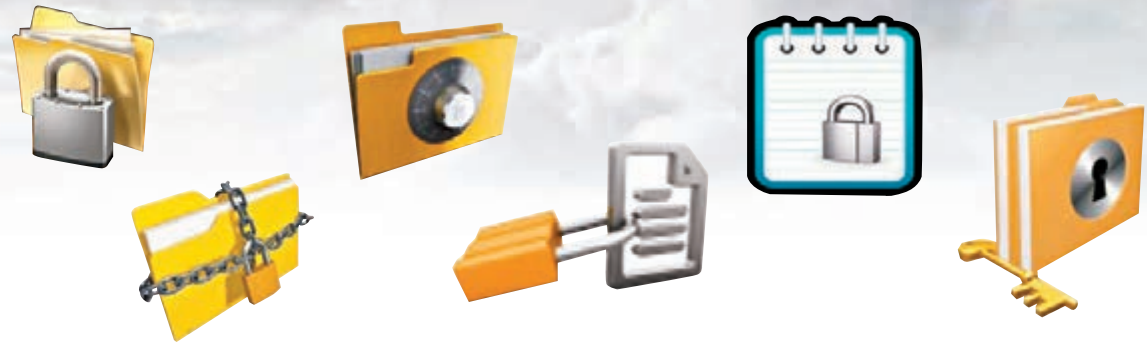


■雲端科技使人們工作更方便。 蔡競文 攝

現今世代人們生活與網絡息息相關，工作學習抑或消閒娛樂，均不可脫離互聯網絡。自從有了雲端科技，文書工作就更為方便，即使身在異地，只要能接通網絡，就可以隨時隨地接收公司資訊。不過「針無兩頭利」，把公司電腦所儲存的軟體與資料，全部交由雲端業者代為服務管理，安全就成為首要考慮。今天讓專家教教大家如何選擇既可節省資源，又安全可靠的雲端方案。

■香港文匯報記者 蔡明嘩

雲端置物首重保安



資料有加密 上雲不怕駭



定期更換登入雲端的用戶密碼，有效預防駭客入侵。 蔡競文 攝

「很多用戶以為公司有防火牆和防毒軟件就足夠，其實這些設備只不過是基本。如要預防以上攻擊，就要用一些更進階的工具，例如 Deep Discovery，以對抗傳統反惡意程式方案無法應付的針對性攻擊和先進惡意程式」。除此之外，侯振業亦介紹了不同的雲端應用貼士，讓中小企業由最基本做起。

大供應商較有保障

侯振業指最簡單是可以自己架設公司私人雲端，不再使用外間的服務。如沒辦法設置私人雲端，則要針對雲端應用考慮：用戶把資料放上雲端，第一步應先了解資料的存放位置，「最好選擇一些較大的雲端供應商，例如 amazon、

Google 和 Yahoo 等，因為這些大供應商基本上會有網絡保安」。此外，上載文件前最好先自行加密。「只要下載 WinZip 或是 WinRAR 等免費加密程式，就可以自己設定密碼加密」。最後，加密的密碼則可以另外用郵件寄給客戶。

定期更換用戶密碼

另一方面，除放上雲端的文件要注意外，侯振業指用戶自身登入雲端的用戶名和密碼亦要多加留意。「用戶密碼最好定期更換，為了有更好的保安效果，亦不宜用太簡單的密碼組合，最好就是數字外還有大小楷的英文」。最後就是要定期檢測保安更新，以及監測用戶的網絡流量，這些均是必不可少的程序。

電子公司廣達集團總裁林百里曾以「水庫」比喻雲端運算平台，以「水井」比喻現在消費者所使用的電腦。把公司電腦所儲存的軟體與資料，全部交由雲端業者代為服務管理，當然可以輕鬆享受數碼服務，不用再煩惱硬體設備趕不上時代潮流，更不用擔心軟體更新收費。

缺乏警戒易招損失

然而據全球資安專家統計，資安風險有 80% 來自人為因素。若全賴雲端業者監控，個人則將失去對資訊安全的認知與警戒心，企業亦有可能因此面臨傷害或損失。

趨勢科技技術總監侯振業指，早前韓國最高政治中心青瓦台網站曾遭受駭客攻擊，導致網頁被置換且關閉。當中雲端儲存服務成為駭客的工具，癱瘓了目標網站。「有不少公司缺乏警戒，雲端其實只是一個平台，當中一些免費的平台更是開

放給公眾，資訊可能會容易被人竊取，亦有可能中毒」。他提醒企業如果要使用雲端平台，不論是否收費，均應留意提供服務的公司有沒有做好網絡保安。

常見攻擊來自電郵

據侯振業所指，針對雲端的網絡攻擊每年有幾萬宗，當中大部分目的是偷取客戶資料。「曾有一間公司未在市場出現過，最新的設計圖卻被駭客偷取盜用，這裡的損失是幾億元到十幾億元」。

他進一步解釋當中過程：駭客首先可以利用雲端直接搜尋，並得到不同公司的資料；資料到手後就扮成與公司有生意來往的人，又或者假扮公司高層發發電郵；如果點擊了這個有毒的郵件，用戶可能連自己已經中毒都未必知；最後駭入公司電腦後，就可以把整間公司的資料，包括公司的客戶聯絡方向和公司機密，傳送到駭客的電腦上。

數碼港推免費「社區雲」



數碼港 11 月啓用全港首個社群雲端平台。 資料圖片

香港土地雖不多，但具有服務業發展、資訊自由、法制穩固及資訊安全等優勢，故 ICT（資訊與通訊科技）是本港其中一個優勢產業。隨着雲端應用的需求愈來愈大，數碼港在 11 月宣布啟用全港首個社群雲端平台，為所有數碼港的租戶、Smart-Space 用戶、受培育公司及畢業生，以及協作中心服務用戶提供「自助式基礎設施即服務」（IaaS），相信是不少 ICT 創業者的好消息。

讓用戶業務更靈活

數碼港技術總監鍾偉強指，項目由研發至今支出約為 1,800 萬元，預算使用「數碼港社區雲」的企業，多達 300 家。「數

碼港社區雲」的特色，是讓互聯網企業自行管理其雲端平台的負載流量，以舒緩在互聯網的投資額，提高企業發展業務的靈活度。「數碼港社區雲」由 576 個中央處理器核心組成，可託管超過 300 個虛擬機器，暫時不會向用戶收費。

服務集中初創企業

鍾偉強續指，雖然「數碼港社區雲」的技術水平能夠提供金融機構作數據分析之用，並且曾有金融機構與之洽商，但為了能夠集中為初創企業（Start-Up）提高負載功能，故未來其雲端應用仍將集中在初創企業層面，暫未有意擴展至金融機構層面。

香港電訊助中小企「入雲」

全港現時約有 30 萬間中小企，成本高昂和欠缺相關人手及知識，可能是中小企較少應用資訊科技的原因之一。香港電訊商業客戶業務董事總經理陳紀新表示，香港電訊為當中佔全港中小企數目超過七成的四大行業帶來了不同方案，當中包括零售、飲食、貿易和製造業。

各行業特設專案

陳紀新指：「中小企如果要投資應用資

訊科技，可能就要 10 萬元至 20 萬元買一個伺服器（Server），另外每個月還要用幾萬元請一些 IT 人才，成本一點都不低。」香港電訊在去年 12 月開始推出針對中小企的資訊科技方案，「我們的計劃是用戶用幾多買幾多，亦不需要擔心保安問題」。

基本月費僅 98 元

另外，陳紀新指最基本有雲端、視像、超級電郵服務，基本月費 98 元，「有九成以上中小企客戶只在使用現有的最簡單服

務，所以認為這個服務方案，有助開拓一個擁有龐大商機的市場」。

在貿易及製造方面，陳紀新續表示，通過「綜合雲端企業資源規劃（ERP）」和流動銷售程式，用戶可縮短處理不同客戶及供應商賬單的時間。

另外在零售飲食方面，雲端零售系統服務方案可讓用戶提升銷售流程及隨時隨地取得相關報告。

香港電訊雲端辦公室方案及簡單易用的電子市場推廣工具，提供有效的方法管理公司客戶戶口及宣傳推廣。「中小企港商常常香港內地兩邊走，始終有雲端會方便很多」。

近七成打工仔想跳槽

◆僱主頭痕◆ 臨近年尾，不少打工仔開始考慮自己的未來發展。調查顯示，65% 香港僱員傾向離開現有工作，主因是工作缺乏發展和進步的機會（67%），其次是因為薪金不夠吸引（51%）。相信香港商界領袖會在未來一年面臨兩大挑戰，包括吸納新人才及挽留優秀員工。

《Randstad 2013/2014 工作世界報告》指出，很多機構面臨不同規模的人才問題。Randstad 香港總經理及董事俞國輝表示：「技術人才短缺、加上薪金壓力及員工流動率高，促使本地僱主主要提供更好的挑選和發展技巧。幸好受訪企業強調已準備好投資在人才管理策略及系統，務求覓得人才。」

三策略留人才

企業將於未來 5 年實施的首三項策略包括：加強員工的參與和協作（64%）、提升中層管理能力（51%），以及更有效調整人才計劃與經營策略（46%）。更複雜的人才分析及全球策略獵頭模式會在未來 5 年內更為普及，51% 企業會採用人才分析以改善人才供應；53% 企業會將招聘程序外判，以提高吸引力、參與度和保留人才的能力。

人才分析會研究一間企業的內部數據，包括招聘、培訓、員工表現和流失率，以及採用數據來源如履歷表和離職面談。基於這些數據，企業會更容易明白高層專業人士的行為模式和要求，並吸引和留住合適人才，為未來的領導層接棒。

目前有 35% 本地人力資源經理及商界領袖會使用人才分析及「重要的數據」作為人才策略的一部分。俞國輝指：「失業率維持低企，香港的就業市場向好以及對於專業人才的需求依然強勁。企業須定下穩健的計劃，以應對流動日漸頻繁的工作人口，同時僱主亦要從新思維和創新角度去構思一個可持續發展的人才策略。」

美聯觀點

MIDLAND FINANCIAL GROUP 上海自貿區啟動，中國與世界的聯繫日益緊密，將對香港的競爭力產生顯著長遠影響。北京承諾將 29 平方公里的自貿區作為試驗田，改革中國效率低下的金融部門，並在一定程度上放鬆對航運和法律行業，以及多種文化服務的管制。眾多外國公司，任天堂、索尼、倫敦金屬交易所和全球藝術品拍賣行等，立即表達了極大的熱情。可能的舉措包括股票和債券雙向跨境投資、試行由市場決定的銀行存款利率、允許國內外投資者在一個原油期貨交易中心參與場外衍生品交易，以及區內企業的境外母公司發行人民幣債券。

滬港雙城記

未威脅港核心經濟

與預期不同的是，上海自貿區和中國其他地區一樣，企業所得稅率仍然為 25%，香港的企業所得稅率則為 15%。與此同時，上海自貿區公布了負面清單，清單對 18 個行業（包括媒體和出版業、房地產和電信行業）的投資施加了逾 200 項限制。香港的經濟命脈取決於金融、航運和專業服務等行業，無跡象顯示上海會在近期對這些行業構成嚴重威脅。迄今為止，36 家企業獲得了自貿區的牌照，包括 8 家本土銀行和兩家外資銀行：花旗銀行（Citibank）和星展銀行（DBS）。然而不到 10 億美元的投資低於預期，幾乎沒有任何商業上的激勵讓大型跨國企業在此建立地區總部。

珠三角是最大對手

目前而言，中國還沒有選擇將上海自貿區作為加大資本賬戶和利率自由化，或者人民幣自由兌換力度的試驗田，因此香港作為中國主要離岸人民幣中心的地位似乎是安全的。作為中國商品的航運樞紐，香港的確面臨着來自內地的激烈競爭，但最大的威脅來自珠江三角洲，不是上海。香港的碼頭操作費遠高於廣東的蛇口和鹽田港，後者的吞吐能力沒有得到充分利用。所有經由香港運往內地的商品均由卡車或駁船運往最終目的地，效率很低。然而上海的航運不太可能對香港造成很大影響，更有可能的是，上海自貿區將對靠近上海的國際航運樞紐造成更大的威脅，比如高雄、基隆和釜山。

■美聯金融集團高級副總裁 陳偉明

財技解碼

進軍藥妝市

經營 759 阿信屋的 CEC 國際（0759）近日被熱炒，股價昨日雖跌 7.51%，但自從上月以來，股價屢創新高，自今年以來股價累計升幅達 558%。

受惠日圓續貶值

CEC 本身主業為電子工業，於 2010 年創辦「759 阿信屋」，其業務自此由工業傾斜向零售。截至 4 月年結 2013 年度，零售業務已較工

阿信屋熱炒

業業務的營業額高近一倍。CEC 成功由工業股轉為零售股，找到一個最佳的盈利模式，加上受惠日圓持續貶值，股價上升，亦算合理。

擴闊產品成出路

不過，真正令股份當炒的主要原因是：1) 上月初集團主席表示會進軍藥妝市場，其後 8 個交易日股價升 105%。2) 上月尾集團主席表示，集團旗下阿信屋下個財政年度首季目標每月營業額 1.3 億元，以及希望阿信屋的經營溢利率升至 2.5%，其後 4 個交易日股價升近 82%。

CEC 的業務增長主要靠阿信屋的食品零售業務支持，阿信屋的成功在於廉價，但零售的空間有限。其 2012 年度營業額升幅高達 1,347%，2013 年升勢放緩至按年漲 237%，可見擴闊產品種類似乎是唯一出路。而 CEC 加入的藥妝市場競爭激烈，且目前進口藥妝大多走低價路線，恐怕難展現出優勢。對於新財年的財務預測，集團亦澄清上述經營目標只為主席個人意願，非集團正式預測，或可能不會達到。

以昨天收市價計算，該公司市盈率達 126 倍，市值 25.45 億元。食品零售業為主業的企業估值高過科技股，新業務帶動的增長，只是市場憧憬而已。

■太平金控、太平證券（香港）研究部主管 陳羨明