

跨區服務效益高 中小企業需求強勁

6

香港商第一線：提供跨兩岸三地資安服務與技術支援

「老闆，深圳廠回報說他們的訂單系統出了問題，客戶訂單都無法送出，台灣這邊無法遠端協助測試問題出在哪裡，只能判斷可能是兩邊網路中斷導致深圳廠無法送出資料，且確定問題出在對岸端。」「那深圳廠的資訊人員呢？」「報告老闆，只有台灣這邊有負責的資訊人員…。」

許多中小企業往中國、香港發展，在兩岸三地皆設有分公司據點，但預算有限的情況下，許多企業選擇將系統集中在總公司統一控管，節省人力與設備成本，然而有些網路資安情境仍需當地資訊人員的支援，如分公司據點的網路是否受到攻擊、部分必須設置在分公司據點的設備故障毀損、或是當地針對企業資安的法規限定等等。此時，即需要可提供跨兩岸三地資安委外服務的供應商來協助企業補足資安需求。

香港商第一線大中華區高級產品經理陳賢曦表示：「我們提供兩岸三地中小企業用戶在網路以及資訊安全的各項服務，包括軟體、設備、服務機制以及人力支援等。」要滿足兩岸三地跨國企業需求，須能提供跨地區當地服務與技術支援，尤其適用於預算和IT人力考量

較吃緊的中小企業。「觀察全球趨勢，其實中小企業面對自建資安系統或是採用委外服務的比較，委外市場已呈成長趨勢，只要選擇服務品質良好且符合需求的服務供應商，企業可不須負擔設備建置與維護成本，評估下來是較合算的。」

目前香港商第一線的資安委外服務包括從資料中心替企業主動監控資安事件與提供告警訊息、以軟體形式提供防毒、防垃圾郵件、提供UTM設備滿足防毒防駭以及入侵防禦等需求、以及即將在近期內提供的虛擬防火牆（V-firewall）等。「我們預估將在年底之前以租賃、月費計價的方式提供虛擬防火牆，客戶可搭配其他雲端服務或第一線既有的IDC客戶都可選擇採用。」他表示：「我們提供企業建置資訊安全機制的建議，也會讓第一線的工程師與企業內部工程師直



▲香港商第一線大中華區高級產品經理陳賢曦表示，提供企業用戶服務之前，與客戶進行溝通並建立正確觀念和認知，是避免客戶產生預期落差與糾紛的必備工作。

接溝通討論與擬定資安架構，必須與客戶溝通，建立對於資安的正确認知與觀念。」

香港商第一線台灣分公司產品部產品經理李馨怡解釋，往往在協助企業評估與導入資安服務之前，必須讓企業瞭解，有些要求的功能與需求無法同時共存、必須有所犧牲，或當企業轉換不同負責人，其負責人之間所要求的資安策略有所衝突時，就得溝通清楚，以避免採用服務之後卻造成企業與供應商之間的錯誤認知，她建議，從服務供應商的背景與信譽來評估考量，企業可更快找到合適的服務供應商與服務。 **網管人**