

### 通信世界报

**新引擎**  
企业业务



## 中国VPN市场进入快速增长期 服务成竞争关键

随着企业信息化的不断深入，VPN服务在国内已经取得了较大的发展，而且呈现巨大的市场潜力。

本刊记者 | 黄海峰

随着企业信息化的深入，越来越多的企业选择VPN(虚拟专用网)来实现远程异地互联、实现ERP、OA、CRM等应用系统的数据交换。然而随着移动互联网、LTE等新技术的发展，VPN市场在快速增长中呈现越来越多个性需求。

对此，电信运营商、传统电信设备厂商、网络服务提供商等各方角逐VPN市场，积极推出满足客户快速、安全、高性价比网络需求的服务方案。那么，企业如何能切得更大的VPN市场“蛋糕”？

### VPN市场快速增长

VPN作为一种增值业务，是在20世纪30年代才发展起来的。在北美和欧洲地区，VPN已经普遍得到应用。而在我国，随着企业信息化时代的来临，VPN业务也越来越多的得到业界关注。

“国内企业信息化、系统化时代已经到来，企业对MPLS VPN的认可也逐步成熟，未来的数据中心更倾向于虚拟化。中国相对来说还是一个低开发展的市场。”第一运营商创始人及行政总裁文立表示。据IDC调查，IP VPN在大中企业的收入在2009—2014年间复合年均增长率为20%。

“近几年，中国VPN企业需求快

速增长，尤其是零售、餐饮、物流等行业。”第一运营商中国区总经理李国宏介绍，国内这些行业业务快速发展和扩张，让这些企业对VPN需求逐步开启，第一在这些市场取得较大进展。

目前，在国内企业选择提供VPN的方式主要包括三方面。一是运营商租赁专线，二是找到专业VPN服务提供商，采用MPLS VPN服务。三是企业自行采购相关VPN设备，建设自主VPN网络。

在运营商方面，国内三家运营商均提供企业VPN业务。如中国电信很早就推出的中国电信“e通VPN”业务，是列向中国电信唯一建立的安全传输、信息加密平台，依托方便接入的互联网，为客户在全球范围内构建保证数据安全传输的虚拟专用网络(VPN)，方便客户移动办公以及分支机构、合作伙伴数据网络互联的业务。

业内人士分析，运营商VPN业务以其稳定和安全的优势，得到许多大企业的青睐。但是在针对中小企业的个性化需求上不够灵活。

在服务商方面，一方面专业的服务提供商，包括第一运营商、中电信、首创网络、Unihub等，这些企业因其灵活的方案、优质的服务而得到快速发展。如成立于1999年的第一运营商目

前在全国超过50个主要城市设有网络节点，MPLS VPN客户数超过7000个，数据中心托管客户设备超过7800台，其业务还在以30%的速度增长。另一方面，ICT企业如上海贝尔、华为等除了提供路由器等硬件设备，也面向客户提供VPN业务，进军企业业务市场。

### 网络和服务成关键

“面临竞争激烈的市场，只有真正能提供服务满足客户需求的VPN方案，提供最优服务的企业才能得到市场。”第一运营商副总裁、客户服务部负责人文立表示。相比运营商，专业服务企业方案更加灵活，服务更好。“面对不同行业VPN的不同需求，专业服务‘船小’更容易掉头。而运营商‘这艘大船’则很难快速转变。”

对于企业而言，选择运营商方案，意味着需多点与电信运营商联络，而且跨地区过大，涉及南北互联互通，从而业务可能会呈现时延大、带宽受限等问题。选择自建，则意味着巨大的人力物力的投入。“相对前两种方案，越来越多的企业选择专业服务企业。”

据悉，VPN专业服务商提供具有优良稳定性和安全性的方案，让运营

商ADSL等拨号方式使其受窘，在兼容性上更是支持多种接入方式，让运营商难以制其所在市场的突破。吴海金表示，具体来讲，一方面，专业服务提供商提供安全性与成本方面相对均衡的网络环境；另一方面，专业服务提供商的一站式服务可以省去客户的众多烦恼。

如企业选择第一线的服务商，第一线的One NetOne可以有效解决他们被割裂网络问题的情况。并主动预警。一旦有需要，第一线可以在第一时间派出人员前往主动处理。“同时，客户可以通过远程视频实时的看到网络的运行情况。做到心中有数。很多运营商并不能提供这些可视化服务。”

据记者了解，第一线集团位于广州的网络运营中心和客服中心均采用高清实时网络监控系统，客户可远程实时和无间断地监控其运行。还有有效确保客户数据的安全性并大大提高客户感知。

既然客户服务在VPN市场十分重要，那么服务商如何提供优质服务“双向链”？李国宏表示，服务商对新技术应用反应快，对客户需求反应快，对投诉处理反应快，才能让客户满意。

“尤其是对一些中小客户，运营商并不是很看重，而我们保持密切沟通，提供最佳服务。”如零售企业由于分支机构多，单点成本压力大的特殊需要，有高性价比的VPN网络服务，第一线刚好能够提供这样的网络服务。

### LTE方案带来新商机

对于VPN方案的未来发展，李国宏表示，中国运营商正在大力建设LTE网络，LTE业务也将得到快速发展。“我们非常看好和期待基于LTE的VPN方案”。

据悉，经过十几年的发展，基于固网的VPN技术市场已经非常广泛，几乎成为大中小企业必备的ICT解决方案。然而，基于固网的VPN受限于其有限的接入地理位置，位于固网覆盖区域以外的企业无法部署VPN。即使在固网可及区域，由于固网接入专线成本高昂，也让不少中小企业对基于固网的VPN望而却步。

业内人士分析，LTE相比固网受地理环境限制小，更加易于部署。基于LTE的VPN极大地拓宽了VPN的组网范围，让户外场景、移动场景的VPN接入成为可能，特别对于那些对无线接入体验要求较高的企业和商务用户，LTE VPN无疑更具吸引力。◎