

4G带给MPLS VPN新机遇

2014年3月13日 16:52

Q:《通信世界》

A:第一线集团创办人及行政总裁 文立

MPLS VPN(虚拟专用网络)可以帮助企业建立一个稳固的信息运营中枢,以支持可靠、强大且灵活的网络业务,实现业务扩张和转型。近期,第一线集团创办人及行政总裁文立在接受《通信世界》采访时候表示,4G快速发展促使MPLS VPN市场迎来新机遇。Q:VPN业务在中国发展迅速,但市场竞争非常激烈,目前VPN市场格局有哪些变化?

A:要在中国快速发展的经济环境中抢占先机,企业必须不断求变,与时俱进,从而保持竞争优势。例如,快餐连锁店应增加其POS机,才足以支持在中国市场的发展。同样,玩具制造商需要借助VoIP及视频会议系统,从而改善与海外客户及远端海峡两岸分部之间的沟通。这都需要MPLS VPN方案来支撑。

当前整个VPN市场持续快速增长,我们预计大中华区将达到50多亿元人民币的规模。其中,第一线集团等民营企业以及中国电信、中国联通等运营商是主要的“玩家”。电信运营商更多提供专线和公网业务,其方案较为固定,不能灵活地满足用户个性需求,尤其是针对中小企业。目前第一线等企业正占据越来越多的市场份额。

概括而言,企业各分支机构之间的通信有三种方式,公网、VPN和专线。公网在管理、扩容方面弹性不足,面临安全稳定、跨运营商网络传输保障等方面的问题,而专线对许多企业而言又过于昂贵,所以VPN以其技术优势和合适的价格得到越来越多的企业认可。现在有许多企业选择从专线和公网转到使用VPN,目前VPN业务占据这三种方式的整体市场的30%以上份额。

Q:2013年企业部署VPN的需求有什么发展特点?您认为VPN企业获得快速增长的方法是什么?



A：2013年VPN客户的需求趋向小型化建网的方案，从几个节点的方式转向几百个节点的建网需求。二是接入方式不再局限在有线光纤接入方式上，以3G、4G为代表的无线接入方式由于部署成本低，使用效果提升，正吸引越来越多客户关注。

相比而言，电信运营商给用户的VPN方案是标准方案，并不是其业务发展重点（更加重视宽带和移动业务），并且以一种甲方的姿态在开展该项业务。我们可以提供定制化、更加灵活的方案，并不是卖方案，而是销售服务，对后期的维护非常重视。

企业在VPN市场要做到成功，需要在这个领域非常专注，针对国内不同用户和不同规模的企业将产品、服务做到最好。正是基于此，第一线集团这几年VPN业务增长迅速，2013年收入较2012年增长25%（VPN增长20%），典型客户包括联想、小米、博士伦等。

我们很荣幸获工信部为我们的IP VPN牌照升级，由以往只覆盖中国大陆20个省市至全中国各地。目前，包括第一线集团在内，只有两家提供商获得此牌照，这表明我们的规模、服务质量及网络覆盖均获中国政府认可。

目前，第一线在51个主要城市设有网络据点，服务覆盖亚太地区700多个城市，及超过10000个MPLS VPN网络链接据点，托管客户设备8600多台，服务广泛覆盖内地、中国香港、中国台湾、新加坡以及越南等地。

Q：2014年VPN业务在中国市场增长空间在哪里？

A：一是外资企业包括Microsoft、Amazon及IBM先后于内地推出自建云，让企业自行管理云服务。二是上海自由贸易区在2013年9月29日成立，使外资企业可以极低的门槛进入中国，开展业务运营。三是虚拟运营商牌照的发放让获得牌照的企业，如京东、国美、苏宁可通过租用网络，为客户提供网络通信服务。四是腾讯及阿里巴巴所推出的保险理财产品如腾讯的“微信理财通”及“定投宝”、阿里巴巴的“余额宝”及“定期宝”，已严重冲击传统金融保险业。五是国家政策持续开放将让更多的企业进驻内地，互联网公司的影响力将渗透至每一个行业。六是网络及服务器托管服务的殷切需求将带动云端应用成为主流。

Q：面对这些需求和趋势，第一线2014年MPLS VPN业务发展方向与预测目标是？

A：第一线集团预期未来三至五年MPLS VPN客户端网络连接点将增至15000个。此外，集团将继续提升大中华区服务，我们计划投资逾5000万港币在MPLS VPN、云架构数据中心及联络中心三大业务领域。在2014年，针对云架构数据中心业务，除现有的10个数据中心外，第一线集团香港将军澳的数据中心将今年首季投入服务。同时，第一线将在香港、北京、上海、深圳及台北等地已建立了5个云架构数据中心，其规模将于未来一至两年平均扩大三倍。最后，为了优化云架构数据中心业务，第一线集团将于今年内在深圳构建一个具规模的云监控中心，为企业客户提供优质的服务。