

(2012-10-01)

IP VPN 市場發展隨雲端出現新機

回顧10年前，兩岸三地IP VPN熱潮漸盛，藉著打造穩固基礎網路、建構綿密夥伴關係、優化ICT服務品質等基本功，果然一舉奏效；如今再次綜觀大中華區的環境，是否繼續存在有利於IP VPN發展之利基？採訪第一線創辦人及行政總裁文立，他肯定地表示，這個利基依然存在，只是客群結構已經出現變化。

事實上，自2008年金融海嘯過後，以歐美市場為出口導向的製造業，始終未能完全恢復元氣，在今非昔比情況下，開拓生產基地的速度自然減緩，連帶使IP VPN投資布局呈現持平狀態。反觀大陸內需市場，則展現截然不同的氣象，無論零售業或服務業，都以驚人的速度增設據點。

在此消彼長之餘，文立認為，就整體來說，兩岸三地IP VPN市場需求仍可望持續走高，但畢竟製造業、服務業屬性相異，所以需要的服務內容，當然也不盡相同。

靈活調整服務模式 滿足客戶實際需求

以製造業者而言，在大陸各地設置的工廠，少則2~3個、多則7~8個，即使數量再多，都還在一定限度之內，儘管如此，單一據點所擁有的生產設備、IT系統乃至員工人數，卻都十分龐大，因此需要採用較大頻寬接入骨幹，以形成頗具規模的MPLS VPN網路。

至於服務業，往往一次開拓就是數百個、甚或上千個據點，分支數目遠遠大於製造業，但每一據點的設備、系統或人員數量很低，所以10Mbps或20Mbps線路，對他們而言或許太過「奢侈」；在此前提下，業者亟需運用成本較低、但品質仍可獲得控制之服務內容，滿足零售業或服務業的需求，舉凡CPE設備之挑選、如何取決最短距離(避免繞行公眾網路而影響傳輸品質)，都需要審慎規劃。

「MPLS VPN發展至今，對於企業就好比水電一般，已然不可或缺。」文立強調，市場需求絕對存在，若能順應市場趨勢而做出適當調整，仍將有不錯的發展空間。

當然，IP VPN市場的增長動能，並不僅止於客戶營運據點的擴張，其應用內涵的提升，亦是關鍵因素之一。舉例來說，現在於大陸積極拓點的零售業或服務業當中，不少來自於歐美，這些海外客戶e化成熟度很高，也早已在總部採用諸多IT系統，如今期望將這些先進元素引入大陸據點，藉此強化加值服務能量。

譬如：開始實施會員制，或是在店內點餐之餘，結合物流系統新增外送服務，這些改變，都將導致其POS系統需從過去的批次化、走向即時化，如此一來，負責傳輸數據的網路其穩定性顯得格外重要，所以需要將以往公眾網路接取模式，轉變為相對安全可靠的IP VPN。

先一步踏上雲端市場 預約下一波成長契機

在雲端市場的看法中，文立表示：「我們相信雲端帶來的市場，所以宣布推出雲端數據中心(ONE Cloud Director)。」此即廣稱的VDC服務，旨在提供以VMware vCloud Director為基礎架構的IaaS服務，相信要讓用戶能依據其自身需求享用雲端基礎建設及數據中心，藉以提升終端用戶存取管理、及虛擬資源應用之靈活性。

由於雲端數據中心可延伸VMware vSphere功能，因而可為用戶提供莫大的自主性與控制權，從而加速開通虛擬機器、切換雲與雲之間的工作量，依實際需要妥善分配虛擬資源。

文立表示，雲端數據中心與其他雲端服務最大的不同，在於它並非提供幾台虛擬主機，而是給予一整個資源池(Pool)，用戶需要多少處理器、記憶體、儲存容量，連同賴以維繫資訊安全的虛擬防火牆，通通都在裡面，用戶可視其需求，利用這堆資源組合5台、10台、20台...虛擬主機，且隨時可以變換調整。因此，一般雲端服務月租費可能僅及新台幣1,000或2,000元，雲端數據中心收費則較高，可能動輒數萬元。

放眼整個大中華區，此一服務型態堪稱罕見，頗適合中型規模以上的企業，藉以運行非核心應用系統、建立跨地域的資訊機房、滿足災難復原需求，抑或成為SaaS供應商賴以提供服務的基地。而在中小企業的需求，唯雲端專屬寄存與雲端數據中心兩者的訴求重點，確實有所不同。