

CTimes online (25-01-11)

企業網路服務一把罩 MPLS VPN大有可為

【鍾榮峰報導】

由於高頻寬使用量不斷攀升，特別是對於業務與員工遍及全球的跨國企業而言，如何透過網際網路獲得更有效率的傳輸服務，便成為網路服務供應商的商機所在，在這裡，VPN虛擬私有網路技術以及IP VPN服務便應運而生。

根據市調機構IDC最新的調查分析報告指出，亞太地區（日本以外）的VPN營收，預估年複合成長率將達17.8%，從2009年的35.5億美元，將成長到2014年的80.6億美元。而同期大中華區（中港台三地）的IP VPN營收規模，年複合年成長率更將高達26%。而根據IDC調查指出，將近1/3亞太區受訪企業採用第一線（DYXnet）解決方案，作為跨區域的IP VPN服務供應商。



附圖：第一線執行長文立表示，結合雲端運算並建立以需要為核心的應用程式架構，將牽動IP VPN未來發展。

IP VPN的基本構想，就是在公眾網路上提供企業私有IP服務。藉由穿隧技術（Tunneling）和加解密技術，在公眾網路建構出虛擬的私有網路，進一步滿足企業內部電子訊息、網路通訊品質與安全的需求。



CTimes online (25-01-11)

虛擬之意表示此隧道並非在實體上有特定的連結線路，而是透過通訊協定技術轉化架構而成。這樣，企業就能以公眾網路的價格，享受專屬網路的安全性與便利性，且不受限於專線接取點位置，加上擴充性高、並可按照實際需求增加連線頻寬、維護成本也較為簡易。

常見的IP VPN協定技術有好幾種，主要有IPSec、PPTP、L2TP、MPLS、SSLVPN等，目前來看，MPLS VPN正在快速成長，採用IPSec技術的DIY VPN則是成長趨緩，而採用IPSec協定的CPE-based VPN則維持平盤。MPLS (MultiProtocol Label Switching) 協定技術因為可結合各種網路架構的優點，並且解決原本IP VPN無法提供QoS的缺陷，因此應用在IP VPN的MPLS VPN，正成為熱門的VPN模式。

長期耕耘IP VPN服務的第一線 (DYXnet) 執行長文立表示，MPLS VPN在中國大陸市場的成長幅度高達30~40%，特別是在零售業的需求推動下，MPLS VPN成長前景更是不可小覷。加盟店的資訊控管能力較弱，直營零售店對於資訊連線處理的應用需求高，因此採用VPN服務的趨勢較為明顯。整體來看，中國大陸正處於從傳統點對點專線逐步轉向VPN發展的過渡期，因此VPN服務在中國大陸市場前景可期。

不過文立指出，中國大陸仍是以CPE-based VPN 服務模式為主流，因此MPLS VPN還有很大的成長空間，除了零售業之外，製造業採用VPN服務的趨勢也較為明顯，銀行金融業和郵購業的需求也正被帶動起來。未來IP VPN的成長關鍵，在於如何快速地拓展區域業務，結合雲端運算並建立以需要為核心的應用程式架構，同時掌握語音、視訊和資料傳輸三網融合的應用模式。可以預期的是，以乙太網路為架構的MPLS VPN，相關需求仍會進一步成長。