

评估基于云的文件传输服务

保持规划曲线的优势



目录:

- 1 简介
 - 2 不断发展的管理文件传输
 - 3 基于云的服务的潜在优势
 - 4 其他考虑因素
 - 4 前瞻
-

简介

本白皮书的目的是讨论基于云的文件传输服务。目前，基于云的文件传输服务在世界各种规模的公司中已成为多个业务部门重要的 IT 规划战略之一。与 Vanson-Bourne 合作开展的研究表明此类服务潜力巨大，该研究同时还表明，对于许多拥有重要 B2B 网络的公司而言，实施此类服务在其近期规划中占有一席之地。

文件传输中“基于云的服务”或“外包服务”是指由第三方提供的用于传输大型文件的服务，作为传统文件传输管理 (MFT) 软件的替代方案。我们的研究表明，基于云的服务已被列入 IT 企业网络的近期规划选择，能够为相应的用户提供潜在优势，同时突显出在特定情况下决定实施任何决策时都需要仔细分析的问题。

从传统意义上看，IT 文件传输功能完全由内部控制，因为这种控制能够在安全性和响应能力方面为内部客户和业务伙伴提供明显的优势。当然，此类控制已借助第三方 MFT 软件和服务分布在 IT 和业务部门中，但是都没有将整体功能交给第三方负责。但是，这一传统趋势正逐渐被基于云的服务所取代，公司会将一部分内部控制交给外部处理。为什么每家公司都应考虑开始这种文件管理策略的改变？在分析策略改变是否正确时，最重要的考虑因素有哪些？

在开始着手计划有关该关键业务主题的讨论时，这些问题的答案极有帮助。



不断发展的管理文件传输

通过对美国、法国、英国和德国 500 家拥有 1000 名及以上员工的公司进行调查，收集到关于多个业务部门的文件传输计划和问题的丰富数据。零售和配送企业、制造企业、金融服务提供商及其他商业公司的高管和 IT 专业人员代表清晰地描绘出业务 IT 环境正在转变的现状。

这些代表认为，文件的规模与日俱增，文件传输数量也在不断攀升，尤其是对于规模较小的公司而言，文件传输问题或许已超出内部能够应付的范畴。实际上，无论规模大小，大多数公司都在处理能够在外包特定类别的文件传输中获益的问题。为此，在接受调查的企业中，有 75% 的企业已经或正在制定外包特定类别的文件传输的策略。

考虑到这些调查结果，贵公司是否计划评估基于云的服务和外包服务的使用，以解决已发现的任何关于文件传输的问题？下表显示其他公司在这方面的现状：

正在评估使用基于云的服务或外包服务进行文件传输的公司

	员工		
	总计	1,000-3,000 名员工	大于 3,000 名员工
是 - 6 个月内	25%	30%	19%
是 - 7-12 个月内	34%	36%	32%
是，但至少 12 个月后	10%	8%	12%
我们已对此进行评估	15%	14%	16%
不进行评估	16%	12%	21%

少数公司已确定计划研究基于云的服务的可行性的时间框架，这与该战略目标一致。整体上看，59% 的受访公司计划在接下来的 12 个月内开始进行评估。一般而言，在拥有最大数量的 B2B 网络合作伙伴的行业领域中，如零售、配送和运输行业，规模较小的公司在这方面走在前列。

很明显，公司规模与网络复杂性的差异会导致不同类型的组织压力与不同层次的市场细分紧迫性。这就是为什么该调查设法确定关键文件传输管理问题的总体与特定优先级的原因。

下面依次列出公司认为其现有文件传输管理的有效性所面临的挑战，从最重要的开始：

- 在安全和治理要求提高的情况下，交换内容的敏感性也随之增加
- 文件的平均大小与交易数量增加，给现有的文件传输系统造成压力
- B2B 合作伙伴的联系与传输极度复杂，并且由 IT 资源有限的内部组织所掌控
- 关键供应链和采购流程依赖于这些文件，这种依赖的时间粒度为秒，而不是分钟或天，但内部传输系统不够灵活，难以满足需求
- 新业务方案要求招募新的 B2B 贸易伙伴，但是缺少足够的资源、时间和资金支持

上述问题中的前三个最为重要。第一个问题强调的是对可能的最佳安全和治理不断提升的要求，这一直是现有 MFT 发展最优先的两个方面。第二和第三个问题构成云服务的真实业务案例，即可扩展性和不断发展的 B2B 要求。第四和第五个问题仍然是环境方面的要求，这需要在实践中提供策略或技术上的转变。需要注意的是，所有这些问题几乎都会对内部 IT 运营专业人员、IT 架构师和业务部门经理，以及供应链和其他 B2B 合作伙伴造成影响。

对于文件管理决策者而言，其他一些重要问题来源于诸如规模、行业领域、来源地和现有内部资源与能力之类的因素。所有这些因素几乎都会影响评估替代或补充资源的速度，以及从基于云的文件传输服务中获得所期望的潜在优势的速度。

没有公司愿意外包所有的文件传输功能。真正的决定因素为：通过应用第三方服务，哪些问题可以得到最好的解决？做出正确的选择，释放内部资源用于其他方面。最佳的解决方案应该能够识别特定的理想使用案例，这些案例可用于判断是否要针对 B2B 事务采用基于云的服务。

基于云的服务的潜在优势

在关于添加云服务的最佳商业案例中，有一个案例涉及到文件传输事务的大小、数量以及复杂性都在增加的情形。

一个典型的例子便是 B2B 通信中大规模的文件传输。链接众多业务伙伴的企业网络正在大量涌现，同时所分享的信息量也在激增，并且协议、政府和行业规定以及专有软件差异等需要仲裁的差异范围正在快速扩大，以至于内部人事和系统投资的增加速度无法与之相适。

关于 B2B 问题大量出现的调查结果阐明特定的关注领域。这些调查结果中的每一项都被个人受访者描述为关于支持 B2B 网络的“最大的问题”。

管理大量连接	26%
培养新连接与维持/更新现有连接的时间（成本）	20%
支持大量协议	19%
修复文件传输错误与异常的时间（成本）	15%
集中管理、审计或可见性能力缺乏/不足	8%

应当注意的是，前三项对于 B2B 运营都至关重要。至于公司认为哪一个问题最为重要，实际上无关紧要。相对接近的百分比表明这几项都很关键，尤其是当这些问题全都与诸如 B2B 大文件传输此类的重要业务功能相关的时候。例如，如果某个问题被报告为非常重大的问题，那么内部组织可能在不求助外界的情况下自己找到应对措施。不过，由于能力方面的限制而相关联的一系列问题以及正在加快的复杂性表明，也许需要求助于类似基于云的服务的大型外部资源。

各公司选择云的原因

- 显著缩短交付周期，实现安全增强型文件传输的潜在优势
- 根据需要扩充资源，满足对新贸易伙伴以及文件量的需求，并消除利用不充分与过分利用的情形
- 提高灵活性与响应能力，应对不断变化的市场条件，同时对基础架构或 IT 资源毫无影响

这种情况中对于复杂性的定义是指三大问题相互关联。每个问题都无法在不牵涉其他问题的情况下被独立解决。这样便可以最充分地论证，为什么在密集的 B2B 环境中，基于云的服务对问题的解决远远多于风险。下表充分说明这一点：

B2B 文件传输需求	优势	价值
1 缩短交付时间	显著缩短交付周期，实现安全增强型文件传输的潜在优势	<ul style="list-style-type: none"> • 通过缩短建立与维持伙伴关系的时间，从新贸易伙伴身上创造收入 • 将不同的文件传输行为合并成单一的基于云的 B2B 解决方案，它可以： <ul style="list-style-type: none"> - 消除使用各种 B2B 大文件传输工具支持大量服务器的需求 - 只需一个 B2B 文件传输连接便可监控、管理、审计以及帮助保护几乎所有的大型 B2B 文件事务
2 更快速地扩展以满足组织需要（新贸易伙伴或文件量方面）	根据需要扩充资源，满足对新贸易伙伴以及文件量的需求，并消除利用不充分与过分利用的情形	<ul style="list-style-type: none"> • 充分利用在多用户环境中进行大文件传输的规模效益，该多用户环境： <ul style="list-style-type: none"> - 其使用建立在贵企业与合作伙伴交易量的多少上 - 无需满足包含需求变化的基础架构要求
3 不存在新基础架构的要求	提高灵活性与响应能力，应对不断变化的市场条件，同时对基础架构或 IT 资源毫无影响	<ul style="list-style-type: none"> • 允许在必要之处使用内部资源，主要方式如下： <ul style="list-style-type: none"> - 利用基于云的资源管理 B2B 文件传输环境（有关客户设置、伙伴设置以及持续支持活动的培养和管理服务） - 保持一个几乎可联系所有 B2B 合作伙伴的连接 - 消除新基础架构的要求

常言道，如果你是一把锤子，那么所有问题看起来都像是钉子。对于那些计划采取行动的公司而言，尽管此类行动对基于云的服务来说非常有限或片面，真正的挑战在于应用相同种类的 IT 成本效益投资标准，而正是这些标准成就了迄今为止的经营业绩。基于云的服务必须奉行已推动其他 IT 投资的相同标准。

其他考虑因素

几乎所有的新替代技术都会面临这样的问题：一些公司总是比别人慢半拍，并且不太乐意采用。他们在担忧什么？在什么时候添加一项重要的第三方资源会造成令人难以接受的风险，导致对包括内部系统程序和经营业绩在内的某些运作失去控制？

有趣的是，事实证明他们并不是对基于云的技术表示担心，而是对几乎所有 IT 投资所使用的长期标准表示担忧。

- 保护组织之外数据的安全
- 保护组织之外传输过程的安全
- 对数据与传输行为进行审计和监管
- 保持对组织之外数据的访问控制
- 有能力解决客户/合作伙伴的传输失败等问题
- 与原有系统（即主机）集成
- 与现有流程和工作流整合

不过也有好消息，即便对于这项可能比较彻底的转变来说，现有的 B2B、供应商以及伙伴关系都可以视为先例。鉴于当前的世界经济形势，各公司正在以前所未有的态度来关注到底什么对自身的生存与发展来说至关重要。文件传输也许的确很重要，但是它是否算是核心能力？它能否为贵企业提供竞争对手难以轻易复制的竞争优势？如果您对这两个问题的回答都是否定的，那么便是时候考虑外包战略了。

B2B 通信要求十分复杂，而且需求迫切；正因如此，这些要求最有可能从这项新技术中获益。对投资的犹豫不决绝非合理的谨慎，而是由对竞争市场细分力量的紧迫性缺乏了解所造成的疑惑。

IT 决策者的基线假设必然要以现有的系统架构、软件、程序、管理要求以及安全网关作为基础架构，几乎所有的第三方供应商都必须适应并随之协调。不然的话，他们所提供的服务就是不充分的，既可能无法接受，又可能受特定变化的限制。此外，必要的评估流程会最终揭示真相，即基于云的服务从一开始就是为了适应现有的基础架构而设计的。这就是基于云的服务之所以能在 B2B 环境中的特定使用情况下快速获得认可的原因。

因此，云服务的采用绝非一个简单的购买合同、一个有风险的责任委托，更不是对业务运营失去控制。相反，它是一种全新的伙伴关系，能够提供竞争性优势资源，而这些资源只能由对于现有基础架构及其历史，以及其设计和开发所针对的业务目标最为了解的人进行管理。

前瞻

在最后的分析中，我们发现有关 MFT 解决方案的使用案例日趋增多。虽然大多都是在内部部署，然而有许多对于基于云的服务来说却甚为理想。今天，IBM 公司已经成为 MFT 软件行业的领军企业，并且很快也会帮助引领云文件传输服务的发展道路。正因如此，IBM 公司建议阅读此文的各位高管与经理早日开始评估，确定贵组织内哪些 B2B 文件传输行为与上述基于云的文件传输理想案例相吻合。评估过程中应当考虑先前定义的潜在优势、应当外包无区别流程的观点，以及以安全和监管责任为代表的持续优先意识。



© IBM 公司版权所有 2011

IBM Corporation
Software Group
Route 100
Somers, NY 10589

美国印制
2011 年 7 月
保留所有权利

IBM、IBM 徽标、ibm.com 和 Sterling Commerce 是国际商业机器公司在美国和/或其他国家/地区的商标或注册商标。如果这些商标及其他 IBM 商标是首次以商标标志 (® 或 ™) 出现在本资料中，则这些标志指该信息发布时 IBM 在美国的注册商标或普通法商标。此类商标还可为 IBM 在其他国家/地区的注册商标或普通法商标。当前的 IBM 商标列表请见网站的“版权和商标信息”版块：
www.ibm.com/legal/copytrade.shtml。

本出版物中所包含的信息仅供参考。本出版物信息的完整性与正确性已经过核实，并“按原样”提供，不提供任何明示或暗示担保。此外，这些信息均根据 IBM 现有的产品计划和战略提供，IBM 有权作出更改，恕不另行通知。对于因使用本出版物或其他与之相关的材料所造成的损失，IBM 不承担任何责任。本出版物不会构成 IBM（或其供应商或许可方）的担保或说明内容，也不会产生此类影响，亦或不会更改指导 IBM 软件使用的适用授权协议条款。

本出版物中对 IBM 产品、程序或服务的援引并不代表 IBM 在开展业务的所有国家/地区均提供此产品、程序或服务。本出版物中引用的产品发布日期和/或功能，可能根据 IBM 对市场商机或其他因素的单方判断随时更改，同时绝对不是对未来产品或功能可用性的一种承诺。本材料中包含的任何信息均无意说明或暗示您所进行的任何工作将产生任何特定销售、收入增长、节省或其他结果，这些信息也无此效果。



请回收再利用