

IBM 开放 API 共创新生态观点系列之二

什么是企业 API 及成功开放的案例

善用业务 API 成为行业颠覆者

很多行业都出现了新的市场搅局者。比如，支付宝和微信支付为消费者买单提供了新的支付选项；传统的出租车运输行业正在进行颠覆；电子保险公司也如雨后春笋般涌现，他们不需要办公地点，就能在保险市场上推出新的保险产品；OpenTable 已经成为了很多人预约餐厅的常用工具，顾客能够通过它为用餐服务付费；今天问世的旅游、零售和其他竞争性应用很可能迅速成为席卷任何行业的热门应用。

云原生企业悄无声息地出现，如果企业想成为颠覆者，而非被竞争对手所颠覆，那么他们需要将速度和灵活性提高到前所未有的高度。企业必须更多地关注他们的数字客户，而非局限于提供传统的普通产品。他们还需要站在竞争对手的角度看待问题，思考如何利用新的创新成果和创意产品向前发展，提高市场占有率。企业 API 的使用也正在推动这种颠覆，API 创造的新市场通常被称为 API 经济（利用 API 进行的业务功能和能力的商业交易）。

API 让企业可以通过易于获取的标准和便捷的平台来共享数据和应用。它们绝不仅仅是面向应用开发人员和数据科学家的基本工具。它们代表了业务模式创新的新形式，可以将不同功能汇集在一起，进而营造全新的客户体验。

而且，API 重新定义了伙伴关系的本质，支持企业便捷地参与生态系统，而无需大量传统谈判和定制信息系统。此外，它们支持各种规模的企业利用认知计算和物联网 (IoT) 等服务，而这类服务往往难以凭借企业内部力量实现，并且成本高昂、十分费时。

简而言之，API 是全新的渠道；通过 API，未来创新可以并且将在全球遍地开花。API 经济不仅吸引了软件开发人员的注意，也引起了那些寻求获得更高层次市场差异化优势的策略师、市场营销主管以及合作伙伴企业高管的关注。

概述

需求

善用业务 API 成为行业颠覆者，将速度和灵活性提高到前所未有的高度。

解决方案

IBM 可以提供专业知识和技术，帮助企业设计战略，将 API 置于数字业务和有形业务的核心位置。

优势

通过开放的 API，可以支持创新，小到改进内部流程，大到建立全新市场，均不例外。反过来，这些业务模式可以带来多方面的改善，比如提高流程效率、节省成本以及创造新的收入流。



“Netflix 报告称他们的 API 每天会接收到超过 20 亿次调用...如此快速的上市速度、如此广大的扩展范围在 API 出现之前是根本无法实现的。”

- 《卫报》的 James Parton

来源:IBM 商业价值研究院分析

什么是企业 API？

API 应用编程接口 (Application Programming Interface) 并非新术语，它常被用于描述软件程序的技术接口，一个程序通过 API 调用另一个程序。这些 API 往往非常复杂，而且无法得到广泛使用。少数企业内的软件程序可能会利用 API 调用程序，企业外部的合作伙伴也可以使用该 API，但是通常难度很大。企业对 API 经济热情高涨的原因绝不是因为这种传统意义上的 API。让企业兴奋不已的是企业业务 API 或 Web API，尽管有时人们会忽视前面的限定语。这些企业或 Web API 针对可辨识的资产（比如，客户记录、账户、产品目录、价格和订单等等）提供便于理解的接口。

已经有 API 了？

每个企业都有 API。大多数企业的建立离不开对核心企业资产的访问。因此，您必然会构建 API 来让部分企业内外的受众访问这些资产。在新兴的 API 经济中，重点不是拥有 API，而是自助式使用、安全、分析和上市速度。

这些重要考量因素正促使企业将更多注意力放在 API 上。贵企业最快要多久才能构建一个安全的新 API，且用户能在没有协助的情况下安全使用该 API，并且获得有关 API 使用的企业级分析结果？如果答案是几分钟或几小时，那么贵企业具有足够的竞争力。反之，贵企业可能就会在竞争中落后。

企业 API 是企业的公开形象，企业透过它向企业内外部一些经过挑选的开发人员开放选定的资产、数据或服务，供他们使用。应用开发人员能够轻松地使用、访问、理解和调用企业 API。因为企业 API 扩展了企业的覆盖范围，开辟了新市场，所以应用开发人员能够轻松利用、公布和汇总企业资产，在广泛的消费市场推广应用。

成功开放业务 API 的案例

全球领先企业都在评估、实施和部署企业 API 解决方案。下面是一些使用企业 API 的案例：

- 喜达屋酒店通过云技术和 API，采用低成本、低风险的迭代式方法，为喜达屋住客开发和部署新服务，提供个性化的宾客体验。
- 沃尔玛为开发人员提供由 API 驱动的云平台，以便加快上市速度。该平台支持开发人员按需访问所需资源，包括基础架构、存储、数据库和 Web 服务器。此外，沃尔玛云还能帮助企业扩展，以满足无法预测的高峰需求。

- 印度的创新金融机构 RBL Bank 就是运用生态系统支持模式的范例。RBL Bank 向非银行金融机构 (NBFC) 提供 API。该银行支持 NBFC 利用其“支付 API”向电商卖家放贷,并通过综合利用“虚拟账户 API”和“收集警报 API”收回每月还款。其他公司也在众多生态系统中使用这些 API。譬如,一家资产管理公司使用 RBL Bank 的“支付 API”对流动性的共同基金进行即时赎回。公司可以通过将 RBL Bank 的 API 与自己的 API 相结合来成为“钱包”公司。这些钱包公司支持零售银行以及经济条件相对较差的客户访问 RBL Bank 的“直接转账服务”,实现价格经济且安全的资金转移服务。直接与钱包公司合作的独立代理机构可以帮助向经济条件相对较差的客户群体推广这些应用。钱包 API 将所有交易汇集到 RBL Bank,支持该公司紧握充裕的资金,并产生全新的收入流。*
- 一家欧洲汽车制造商致力于发展成为新一代交通工具的领导者,将驾驶者体验置于数字转型的最重要位置,同时注重安全性、人车互动和自动驾驶。API 可以让驾驶者实时访问诊断功能、位置信息以及增强型功能。该汽车制造商利用 API 将汽车连接到移动平台,为驾驶者提供数字钥匙和车辆共享功能,同时支持物流公司直接将包裹递送到汽车的后备箱里。API 支持世界各地的开发人员连接停车场和导航信息,这样驾驶者就可以轻松找到停车位并支付费用。*
- Netflix 成功崛起的部分原因是由于跨越多种设备(从手机到平板电脑再到智能电视)的普遍接入功能和可用性。Netflix API 向原始设备制造商提供访问权,迅速扩大了流媒体服务的覆盖范围。在 API 最初开放时,来自《卫报》的 James Parton 说到:“Netflix 报告称他们的 API 每天会接收到超过 20 亿次调用...如此快速的上市速度、如此广大的扩展范围在 API 出现之前是根本无法实现的。”*

此外,行业和政府也开始将 API 作为标准化方法,在自己的领域开展协作,并推动新的创新:在欧洲银行业,欧盟委员会制定了名为“Payment Services Directive 2(PSD2)”的新标准,要求欧盟地区的银行通过值得信任的第三方支持对账户信息的访问。美国联邦总务署(GSA)发布了一系列 API 标准,旨在在服务质量保持一致的前提下,推动开放数据计划,同时促进创新。定这些标准的目的是推广有关政府 API 的最佳实践。英国政府提出了有关 API 标准的建议,旨在推动创新和 API 经济。在新加坡,政府利用 API 构建了一个通用用户互动层,以便隐藏不同的后端机构,并减少在寻找正确的机构以满足特定需求时所面临的复杂性。巴西政府也在推广 API 的使用,以便实行开放数据计划。

使用企业 API 的案例显示,API 可以支持创新,小到改进内部流程,大到建立全新市场,均不例外。反过来,这些业务模式可以带来多方面的改善,比如提高流程效率、节省成本以及创造新的收入流。

*: 参考资料: IBM 商业价值研究院分析 API 经济的演进

了解更多信息

如欲了解有关 IBM API Connect 产品如何为您提供帮助的更多信息，请联系您的 IBM 代表或 IBM 业务合作伙伴，或访问以下网站：

<https://www.ibm.com/cloud-computing/cn-zh/products/hybrid-integration/api-management/>

为何选择 IBM 云？

采用云计算，为竞争优势加上智胜砝码。IBM 云可确保无缝地集成到公共和私有云环境。基础架构安全、可扩展而且灵活，可提供定制的企业解决方案，这些都使 IBM 云成为混合云市场的领导者。

立刻拨打 400-0656-183，预约 IBM 云计算专家！

有关 IBM 云更多信息，敬请访问：

<https://www.ibm.com/cloud-computing/cn/zh/?lnk=ushpv18c2>



关注 IBM 云公众号



访问 IBM 云官网



了解 IBM API Connect



© Copyright IBM Corporation 2018

IBM Corporation

中国印刷

2018 年 3 月

IBM、IBM 徽标、ibm.com、及 IBM Cloudant DBaaS 是 International Business Machines Corporation 在世界各地司法辖区的注册商标。Web 站点 ibm.com/legal/copytrade.shtml 上的“Copyright and trademark information”部分中包含了 IBM 商标的最新列表。

其他公司、产品或服务名称可能是其他公司的商标或服务标记。本文档中所含信息仅供参考之用。尽管出版时尽力对本文档所含信息的完整性和准确性进行了验证，但所有信息均按原样提供，不对其作出任何明示或暗示的保证。此外，此类信息基于 IBM 的当前产品计划和策略，如有更改，恕不另行通知。由于使用本文档或其他材料或由于其相关事宜而造成的损害，IBM 不负任何责任。本文档中的任何信息均不表示 IBM 或其供应商或许可方可作出任何保证或陈述，也不会更改对 IBM 软件的使用具有约束力的条件和条款。

本案例研究说明了所述 IBM 客户使用 IBM 产品的方式。我们不保证您的使用会出现相当的结果。在本出版物中，但凡提及 IBM 产品或服务时，并不表示 IBM 可以在 IBM 业务所涉及的所有国家或地区予以提供。