

评估基于云的文件传输服务

领先于计划曲线



目录

- 1 简介
 - 2 受管文件传输不断演化
 - 3 基于云服务的潜在收益
 - 4 其他考虑事项
 - 5 展望
-

简介

本白皮书主要讨论基于云的文件传输服务，全球众多行业的大小企业在其 IT 战略规划中均涉及该服务。这种服务的众多可能性得到了与 Vanson-Bourne 公司联合开展的调研的支持。该公司还建议，即使不是多数，也应有相当数量的拥有 B2B 网络的公司近期规划中涉及这一服务。

针对文件传输的术语“基于云”或“外包服务”是由第三方提供的用于传输大型文件的服务，可替代传统的内部部署的受管文件传输 (MFT) 软件。我们的调查显示，基于云的服务已经成为 IT 企业网络短期规划的一项选择，它能向合适的客户提供潜在收益，突出需要谨慎分析的问题，以作为实际决策的一部分用于具体案例。

有史以来，IT 文件传输功能完全由内部控制，因为在安全性以及在响应内部客户和业务合作伙伴方面，这种控制所带来的优势非常显著。当然，在第三方 MFT 软件和服务的协助下，此类控制已分布于 IT 和业务管理领域，但并未将整体功能的责任转移至第三方。不过，这种由来已久的趋势已有所改变，基于云的服务正迎头赶上，这意味着一部分内部控制将转为由外部技术控制。为什么公司不能考虑在文件管理战略中发起此类更改？在分析战略改变合适与否时，最重要的因素是什么？

对这些问题的回答非常有助于开始本次关键业务主题的规划讨论。



受管文件传输不断演化

针对美国、法国、英国和德国的员工在 1000 人以上的 500 家公司进行的调查提供了宝贵的数据，有助于解决众多行业的文件传输规划和难题。代表零售和分销行业、制造业公司、金融服务提供商和其他商业公司的的主管和 IT 专家清晰地展示了转型中的业务 IT 环境。

据他们报告，传输的文件越来越大，数量越来越多，尤其是小公司，在文件传输中遇到的问题可能已超出了其内部解决问题的能力。不管要传输的文件多大，大部分公司面临的问题是，对于特定种类的文件传输，从外包服务中获得收益。为此，受调查的公司中有 75% 已经提出或正在提出具体战略，将一些具体类型的文件传输进行外包。

鉴于这些发现，贵公司是否计划评估基于云的服务和外包服务的使用，以解决文件传输中遇到的各种问题呢？下列图表展示了其它公司当前的做法：

各公司评估针对文件传输的基于云的服务或外包服务的使用

	职员		
	合计	1000-3000 人	3000 人以上
将评估 - 6 个月以内	25%	30%	19%
将评估 - 7-12 个月以内	34%	36%	32%
将评估 - 12 个月以上	10%	8%	12%
已评估	15%	14%	16%
不评估	16%	12%	21%

与这一战略重点一致，除了一小部分公司，大部分公司都已确定了时间框架，用于调查基于云的服务的可行性。总共有 59% 的受调查公司在未来 12 个月内将展开评估。一般来说，引领这次评估的是小型公司，它们在其行业中有最多的 B2B 网络合作伙伴，如零售、分销、运输公司等。

显然，公司规模和网络复杂度不同将导致不同类型的组织压力以及不同的市场细分紧急性程度。这就是为什么这次调查试图确定一般和个别优先级划分，以应用于关键文件传输管理问题。

以下是各公司认为对现有文件传输管理效率造成影响的难题，按重要程度进行了先后排列：

- 文件传输内容的敏感要求提高，安全性和管理要求增强
- 传输文件的平均大小和数量有所增加，对现有文件传输系统造成压力
- 企业对企业 (B2B) 的合作伙伴连接及文件传输过于复杂，且受 IT 资源有限的内部团队控制
- 重要供应链和采购流程依靠这些文件；有的事务需要几秒钟完成（而不是几分钟或几天），内部传输系统不够灵活，不能满足需求
- 新业务计划推动新 B2B 贸易伙伴的加入，而公司并没有此等资源、时间、资金来予以支持

上述所列，前三项最重要。第一项强调了实现最佳安全性和管理所需的日益增加的要求，当前 MFT 发展中一直优先考虑该点。第二和第三个问题则形成了云服务面临的真实业务案例，即可扩展性和不断发展的 B2B 需求。第四和第五个问题反映了一贯的环保要求，其必须体现在战略和技术方面的任何改变中。值得注意的是，所有这些难题都会对 IT 运营专家、IT 架构师和业务管理员以及供应链和其他 B2B 合作伙伴产生影响。

文件管理决策制定者遇到的其他重要问题源于这些因素，如文件大小、行业部门、国家或地区、现有内部资源及能力等。实际上，所有这些因素都影响了应以什么样的速度评估替代资源或补充资源，以及基于云的文件传输服务将带来什么潜在收益。

没有公司会把整个文件传输功能外包出去。真正的决策点在于：哪些问题最适合外包给第三方服务？做出正确的选择可以释放内部资源，以作他用。最合适的解决方案应能识别具体最佳用例，以用于评估 B2B 交易转向基于云的服务的成本效益。

基于云的服务的潜在收益

适合增添基于云的服务的最佳业务用例应包括要传输文件的大小、数量及复杂度。

最明显的一个例子是，在 B2B 通信中的大规模文件传输。连接了众多业务合作伙伴的企业网络在不断壮大，分享的信息不断增加，差异性（协议、政府及行业法规、专属软件差异性）正在高速扩展，绝非增加对内部人员和系统投资所能解决的。

根据 B2B 问题的调查响应展示了备受关注的特殊领域。其中每一个问题都被个别受调查者描述为“严重问题”，且涉及到支持 B2B 网络。

管理众多互联	26%
加入新连接以及维护、更新现有互联的时间（成本）	20%
支持众多协议	19%
对文件传输错误及异常进行故障诊断所用的时间（成本）	15%
中心管理、审计或可视性没有或不足	8%

这里很重要的一点是，前三项对 B2B 运营都非常重要。公司认为哪一项最重要并不重要。相差无几的百分比显示所有这几项都很重要，如果跟关键业务功能（如 B2B 大型文件传输）相关时，尤其如此。比如，如果任何一个问题被报告为非常重要的问题，那么公司内部就可以解决问题，而无需借助外部。与能力局限性相关的问题，以及日益严重的复杂度，都表示大型外部资源（如基于云的服务）将得以采用。

公司为什么要选择云

- 实现高安全性文件传输的潜在收益所用的时间大幅减少
- 扩展了所需资源，满足新贸易合作伙伴和文件容量的需求，解决了利用率不足和过度的情况
- 提高了敏捷性，改善了对不断变化的业务条件的响应，但不影响基础设施或 IT 资源

在本案例中，复杂性指最重要的三大问题的相互关联性。单独强调任何一项，都可能使其它两项变得更为复杂。这就是为何在 B2B 密集型环境中，基于云的服务作为解决方案的价值远大于风险的最重要的一个原因。以下图表说明了这一点：

B2B 文件传输需求	收益	价值
1 更快的交付时间	实现高安全性文件传输的潜在收益所用的时间大幅减少	<ul style="list-style-type: none"> • 通过减少启动和维持与合作伙伴关系的时间，在与新的贸易伙伴合作中创造收入 • 将分散的文件传输活动整合，形成统一的基于云的 B2B 解决方案，并具备以下特征： <ul style="list-style-type: none"> -通过各种适应于 B2B 和大型文件传输的各种工具，消除需要支持大量服务器的需求 -借助监控、管理、审计和协助保障大型 B2B 文件传输所需的必要性能，使用单一的 B2B 文件传输互联
2 扩展更快速，满足公司需求（表现在新贸易合作伙伴和文件容量两方面）	扩展了所需资源，满足新贸易合作伙伴和文件容量的需求，解决了利用率不足和过度的情况	<ul style="list-style-type: none"> • 借助大型文件传输的多租户环境，实现了规模经济： <ul style="list-style-type: none"> -根据与贸易伙伴的交易量大小进行消费 -根据需要，消除了与基础设施匹配的需求
3 无建立新的基础设施的需求	提高了敏捷性，改善了对不断变化的业务条件的响应，但不影响基础设施或 IT 资源	<ul style="list-style-type: none"> • 允许使用亟需的内部资源，方式为： <ul style="list-style-type: none"> -使用基于云的资源来管理您的 B2B 文件传输环境（为客户设置、合作伙伴设置以及持续的支持活动提供加入与管理服务） -维持单点连接，与所有 B2B 合作伙伴实现切实联系 -消除了建立新基础设施的需求

常言道，手里有锤头，到处是钉子。对于那些想采取行动的人来说，最大的挑战在于，不管是有限还是部分地转向基于云的服务，采用的投资标准要具有同等的 IT 成本效益，可实现目前所实现的业务性能。基于云的服务必须具备其他 IT 投资的标准。

其他考虑

在采用新技术时，一些公司的反应会很迟钝，很被动。它们在担心什么呢？增添一个主要的第三方资源会产生不可预测的风险，并对一些业务失去控制，包括内部系统程序和业务绩效，那这些情况会在什么时候发生呢？

日益显著的是，它们的关注点并不特定于基于云的技术，而是用于所有 IT 投资的长期标准。

- 在公司外部获取数据
- 在公司外部获取传输流程
- 审计并监控数据和传输活动
- 在公司外部维护对数据的访问控制
- 能够解决与传输故障等有关的客户/合作伙伴问题
- 整合旧系统（即维护系统）
- 整合现有流程和工作流程

好消息是现有的 B2B、供应商和合作伙伴关系甚至可以作为彻底转型的先例。世界经济形势使公司的关注点集中在对其生存和发展真正息息相关的因素。文件传输可能很重要，但是这关乎核心竞争力么？它是否为您的业务提供了对手不能轻松复制的竞争力优势？如果回答都是否，那应该考虑外包战略了。

B2B 通信需求复杂而苛刻，但它们同样也最容易从这一新技术中受益。在其投资上的被动并不谨慎有远见的表现，而是对竞争性极强的市场细化驱动力缺乏了解而产生的怀疑。

IT 决策制定者的底线假设是，现有的系统架构、软件、程序、管理需求和安全网关都是任何第三方提供商必须采用和适应的基础设施。否则，它们的服务产品将不足，要么是产品不合格，要么就是不符合具体变更要求。但是必要的评估程序将最终表明事实，基于云的服务从一开始的设计就是为了适应现有基础设施。这就是为什么在 B2B 环境中的特殊用途中，它们很快得到了认可。

因此，采用云服务不是简单的采购合同、风险性的责任委托，或者丧失对业务运营的控制。相反，它是跟具有竞争优势的资源合作，必须由最熟知现有基础设施、历史发展以及业务目标的人来管理每一处细节。

展望

总之，MFT 解决方案的用例越来越多。尽管大部分都是内部使用，但许多案例却很适合基于云的服务。今天，IBM 是 MFT 软件的领航人，很快也将开创基于云的文件传输服务。这就是为什么 IBM 建议 IT 主管和管理员尽快阅读本文档，评估公司内哪些 B2B 文件传输活动的流程符合上述基于云的文件传输最佳案例。评估流程应考虑前述的潜在收益、对重复流程的外包，以及安全性和监管责任所代表的一贯优先级。



© Copyright IBM Corporation 2011

IBM Corporation
Software Group
Route 100
Somers, NY 10589

美国印刷
2011 年 7 月
All Rights Reserved

IBM、IBM 徽标、ibm.com 和 Sterling Commerce 是 International Business Machines Corporation 在美国和/或其他国家或地区的商标和注册商标。如果这些名称和其他 IBM 已注册为商标的名称在本信息中首次出现时使用符号 (® 或 ™) 加以标记, 这些符号表示在本信息发布时由 IBM 拥有这些根据美国联邦法律注册或普通法注册的商标。这些商标也可能是在其他国家或地区的注册商标或普通法商标。IBM 商标的当前列表在以下站点的“Copyright and trademark information”中提供: www.ibm.com/legal/copytrade.shtml。

本出版物中所含信息仅供参考。尽管我们已尽力验证本出版物所含信息的完整性和准确性, 但本文档仍然按现状提供, 不附有任何种类的 (无论是明示的还是暗含的) 保证。此外, 本信息基于 IBM 当前的产品计划和战略, IBM 可随时更改而不另行通知。对于因使用本出版物或任何其他材料而引起的、或与之相关的损害赔偿, IBM 不承担责任。本出版物中的所有内容均不构成 IBM (或其供应商或许可方) 的任何保证或陈述, 或具有该种效力, 也不改变管辖 IBM 软件使用的适用许可协议的条款和条件。

本出版物所提到的 IBM 产品、计划或服务并不暗示 IBM 将在其运营的所有国家或地区提供这些产品或服务。本出版物提到的产品发布日期和/或功能可能会由 IBM 可根据市场商机或其他因素随时自主改变, 而不以任何方式承诺未来产品或功能。本材料包含的任何内容都不表明或构成、陈述或暗示您所采取的任何行动会产生任何具体销售、收入增长、储蓄或其他结果。



可回收利用