

## 实时统一通信的在线新闻和评论

像以往一样，敬请转发本期公告。若希望通过E-mail免费获取我们的公告，只需登录 [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin)注册即可。

Andrew W. Davis, [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com)

### AGT 进入协作管理服务行业

AGT 正着手发布其新的服务，该服务被称为 PerfectMeetings Managed Video (PMV)，该服务向“为所有人提供管理服务”这一目标迈进了一大步。其最大亮点是其价格，终于回落到了能接受的范围。AGT 的 PMV 服务的起始价格为 59 美元每会议室每月以及 10 美元每桌面每月；添加额外的 39 美元/月后，用户还可以享受该公司的 Fathom & Analytics 服务。该服务的价格已经降低，但是并没有减少能够实现的功能。PMV 服务中涵盖以下内容：由专门帮助平台提供的终端客户支持；MCU 操作；用于视频和协作的运行支持；用户监测；IP 生命周期服务；故障搜寻解决以及远程终端监测。这一切都是通过已安装好的预设置 PerfectMeetings 服务器实现的，以向客户提供多点功能、流媒体和录音功能以及在桌面和会议室视频系统间建立一种“桥接”。可选的 FATHOM 协作分析器能够测量某一网络上传输的 H.323 音频和视频，以预先防止潜在问题的出现 (ISDN 网关也是可选部件，或者用户已经购买了的话，他们也能够使用传统的 MCU)。

*这里是我想法：* AGT 已经很巧妙的将其自有的技术和优势（运行在低价服务器硬件上的 PerfectMeetings 服务器软件、Fathom 分析器、他们在管理服务和帮助平台上的经验、已关闭的 Perspective 实验室进行的用于远程监测和管理的技术开发）整合在一起，形成了一个新的商业模式，降低了整体的开销，同时也打开了面向全新客户群提供协作管理服务的大门。通过将 PerfectMeetings 服务器置于用户定制模式，AGT 赋予了其多点性能和流媒体性能，同时通过允许用户使用其自身的网络和传递服务，使得在降低价格的同时达成了对安全性能的兼顾。AGT 研发的基于 Internet 的智能监测和控制功能，使得用户不再需要在客户端和管理服务提供者之间建立昂贵的 VPN 网络。

太久以来，视频会议和协作管理服务都与在线人员支持联系在一起，成为这一市场中昂贵且无法升级调整的一种方法。这可能受限于传统的音视频关联，是的，人们一直受制于投影机、监视屏幕和诡异的音频控制系统；因此在线人员支持会议一直被认为是合适的选择。但是如果视频会议逐渐的正成为主流应用，而视频会议又不像电话呼叫那么简单（这也是业界一直以来的实现目标）或者它必须被可负担的起的远程管理服务所支持，信任 AGT 使用其技术和创新，向这一方向努力：为所有人提供管理服务。

### 新闻简讯

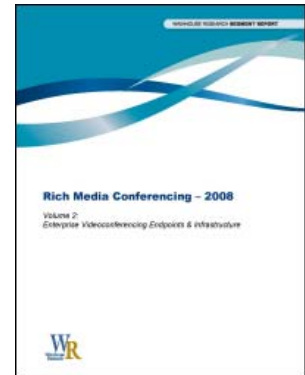
- Alabama 州的官员宣布该州所有高中将在 2009 年开始开设远程教学。该州将整合使用视频会议及网络会议 (同步和异步)系统发送教学课件。
- 意大利公司 Aethra 已经建立了一家分公司 Aethra UK Ltd, 新的子公司位于英国，可作为战略平台，发展新的销售渠道并丰富其分销网络。新的企业将由具有丰富经验的 Andy Wright 领导 (见下文的采访内容)，企业的目标是在 3 年内通过与 30~40 家合作企业签

约，达成 10 倍的业务增长并占有英国市场 10% 的市场份额。

- 全球咨询公司 Deloitte Touche Tohmatsu 已经选择了 Nortel Networks 成为其远程呈现和视频会议管理服务提供商，合同期为 3 年，价值数百万美元。
- Tata Communications 宣布该公司将发布其远程呈现服务，在全球范围内提供私有或公用形式的 Cisco 远程呈现会议室业务。该公司拥有全球化网络和遍布全球的大客户关系。Tata 的远程呈现管理服务包括一种贵宾专门服务，可负责预约、安排、客户支持、监测、管理、报告和排序。Tata 还使得 Cisco 系统可以成为按照小时计费出租的公用会议室。第一批这样的公用会议室将布设在位于 Mumbai、Bangalore、New York、Boston 和 London 的 Taj 酒店中。Tata 同时还将和印度工业联盟合作，在该联盟位于 New Delhi、Chennai、Bangalore 和 Hyderabad 的办公机构中布设 4 个公用会议室。
- Emblaze-VCON 宣布该公司目前正在进行面向卫星 IP 通讯的低带宽视频会议技术开发，该技术称为 Universe Multicast 视频会议技术。
- Avaya 宣布将建立一家完全自有的子公司 Avaya Federal Solutions, 该公司主要面向美国政府提供销售、服务和解决方案。
- Snom technology (专门从事 VOIP 电话业务) 和 Konftel (专门从事扬声器扩音器业务) 已经达成协议为了各自公司的利益协同开展业务。
- Dimdim (免费的开源网络会议系统) 在第二轮投资中获得了 6 百万美元。该公司称从 2007 年产品进行测试以来，有超过 180 家企业的超过 500000 人使用过该产品。Dimdim 将成为一种免费主控服务，一种具有强大功能但价格仅为 100 美元/每年的廉价主控服务，或者作为一种 CPE 或专门主控机进行部署。我们进行的简单测试证实了该公司对产品的宣传，确实非常容易使用。我们怀疑是开源这一要素吸引了很多企业中的 IT 专业人员。

## Wainhouse Research 带来的新的研究成果

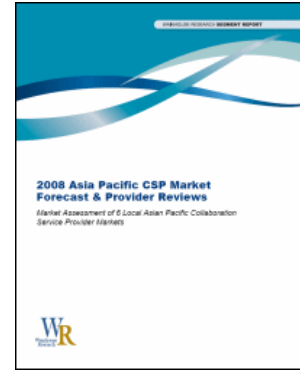
- **多媒体会议 – 2008 卷 2: 企业视频会议终端和基础设施** 已经完成。这份 96 页的研究报告包含了详细的产品预期，历史市场趋势和数字图表, 以及对于使得视频会议成为企业应用主流的 12 项主要驱动力的描述。这份新的研究报告涵盖了企业视频会议设备市场的所有方面，包括远程呈现系统、会议室视频会议设备及个人/桌面级视频会议解决方案。研究报告对于业界过去 18 个月中取得的高速增长和未来两年内的长期趋势都进行了分析。整个终端市场预期将由 2007 年的 13 亿美元增长为 2013 年的 49 亿美元。视频会议基础设施（包括 MCU、网关和网守）收益预期将在同一时间范畴内增长至 7.25 亿美元。



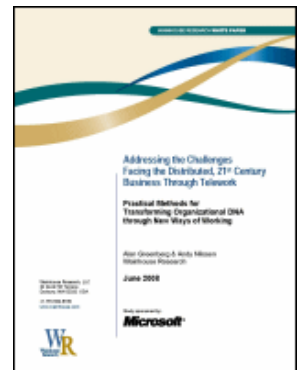
该研究报告中同时包括了对 30 家供货商的描述，这 30 家供货商被 Wainhouse Research 认为是视频会议市场中的领导者、影响者和竞争者，这 30 家厂商包括: Adobe, Aethra, AVCON, Avistar, Cisco, Compunetix, Dialcom, DVE, Emblaze-VCON, HP, Huawei, IBM Lotus, IOCOM, Kedacom, LifeSize, Microsoft, Mirial, Polycom, Radvision, Sony, Tandberg, Telanetix, Telepresence Tech, Teliris, V2, VidSoft, Vidyo, Visual Nexus, VTEL 和 ZTE。

这份研究报告是 Wainhouse Research 关于会议业界的年度三部分研究报告的一部分。卷 1 是关于基础设施产品和技术，卷 3 是关于服务提供商的。获得研究报告的更多细节信息，包括摘要和目录，可以访问 [www.wainhouse.com/rmc](http://www.wainhouse.com/rmc)，或者也可以联络 Sara Fargo，其邮箱为 [sfargo@wwainhouse.com](mailto:sfargo@wwainhouse.com)。

- Wainhouse Research刚刚出版了我们最新的关于亚太协作服务市场的回顾报告，**2008 亚太CSP市场预测及厂商回顾**。我们发现2007年在该市场中，语音通话时长增加了50%，收益增加了39%。同时，整个市场的增长将在2008年放缓，每一个本地市场在未来5年中将呈现出独特的机会和发展态势。报告中包含了对以下国家地区的本地市场的研究回顾：Australia/New Zealand、Japan、China Country Group、South East Asia Country Group、India和Korea。按照服务类型对每一个市场排序介绍。报告中含有对于50家不同协作服务提供商(CSPs)的回顾介绍。报告中含有的数据有助于管理者更好的决定本地市场策略、产品的提供、进行预算的制订和销售预期的制订。2008 亚太CSP市场研究及厂商回顾报告是完整的CSP研究内容的一部分，完整的CSP研究还包括北美和欧洲市场的信息。可以通过访问 [www.wainhouse.com/csp](http://www.wainhouse.com/csp) 或联系客户服务经理 Sara Fargo ( [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com) ) 获取关于每份研究报告的更详细的信息。



- WR最近发布了一本新白皮书，关于远程工作，由Microsoft赞助，命名为**Addressing the Challenges Facing the Distributed, 21st Century Business Through Telework: Practical Methods for Transforming Organizational DNA through New Ways of Working** (确定挑战、面对分法，21世纪的远程工作商业活动：通过新的工作方法传输公司DNA的切实办法)。该白皮书基于22个访谈，讨论了企业、员工和社团对远程工作的兴趣激增；还讨论了那些支持远程工作的技术；还包括实现远程工作的相关程序。下载地址：[www.wainhouse.com/whitepapers](http://www.wainhouse.com/whitepapers)。



## 专访 Aethra Communications Ltd. 常务董事 Andy Wright



上周我们听到了一些来自一家新的公司的一些新闻，这家公司就是英国的Aethra公司。我刚好访问到了刚刚上任的MD Andy Wright，一位著名的Imago成员。

**WRB:** 用户对Aethra（一家新的英国公司）、Imago和您有些误解，您可以做一些解释么？

**AW:** Aethra Communications Ltd.是一家完全独立的公司；该公司和Imago没有任何关系，该公司将继续作为一家Polycom和Sony视频会议产品的分销商。我是Aethra Communications Ltd的常务董事；我也是Imago公司的董事。我还要说的是，Aethra Communications Ltd的共同拥有者是Imago和Aethra，这也许就是造成误解的根源。

**WRB:** 您在就职于Imago公司之前，在AeC工作过么？

**AW:** 是的，我5年前加入Imago公司的可管理分部，在此之前我是销售主管。

**WRB:** 那么，Imago将采用Aethra的产品线么？

**AW:** 不，Imago的现存视频会议产品线非常成功。新公司将拥有新的发展方向，Aethra是独立的。

**WRB:** 那么AeC到底在做什么？你们的目标是什么？

**AW:** 我们希望签约30~50名转售商，专门研究我们感兴趣的市場。我们的目的是在3年内赢得至少10%的英国市场份额。

**WRB:** 与转售商签约, 希望赢得市场份额? Aethra 过去曾经有过一两次类似的行为? 为什么这次一定会成功?

**AW:** 您说的没错。在过去, 分销商并没有全力为 Aethra 工作, 其中的原因非常复杂。但这次 与以往有以下三点不同。1) Aethra Communications 有专门的负责团队进行关注。这就是我们要做的工作, 在 12 个月中我们的团队将要扩展到 8~10 人。2) AeC 将配备精兵强将: 销售、技术、市场和管理人员。3) Aethra 的产品非常有竞争力, 价格优势明显, 而且拥有协同工作的能力, 在英国是第三大品牌。

**WRB:** 真是令人期待! 这对于您来讲意味着什么? 为什么您拥有一个令人羡慕的工作, 但还是选择了 Aethra Communications Ltd 的常务董事?

**AW:** 这些机会并不是随处可见的。这是一个改变英国市场的大好机会。我可以运营一家公司, 谁不想和我一样?

Wainhouse Research 公告栏目希望您和我们一起感谢那些在 2008 年支持我们

免费分发 WRB 的赞助商:

[Aethra](#)

[Haedenbridge](#)

[AGT](#)

[HaiVision Systems](#)

[Cisco](#)

[LifeSize](#)

[Compunetix](#)

[Mirial](#)

[Dialcom](#)

[Talk & Vision](#)

[GlobalMedia](#)

[Visual Nexus](#)

[VTEL](#)

特别提示: 作为WR的 [赞助商](#) 并不意味着他们认可WRB的观点. 同样也不意味着本公告认可他们的产品和服务。我们仍然是一个不偏不倚的评论师。

## 给编辑的信件

Andrew:

在 2007 年末、2008 年初, CSP 受到了来自印度和巴西的两波攻击。起初, 许多 CSP 发现了许多来自上述两个国家的战争拨号攻击, 通过 International Toll Free Service (ITFS) 链接。这些攻击的破坏力强大, 目标是获取 CSP 会议代码。这些代码的安全性一旦受到威胁, 第二波攻击将利用被获取的代码来进行欺骗行动。这种新型的 CSP 欺骗攻击的目的就是使会议代码易于攻击。特别易受攻击的是那些短代码, 小于 7 个数据位的, 和/或那些结构简单的代码。

欺骗行为会如何处理 CSP 会议代码? 动机有 3 个: 贪婪、个人满足感和商业目的。

1. **收入欺诈。** 这很可能是一个有组织的犯罪, 包含一系列的欺诈行为 (比如远距离呼叫卡片、呼叫主机、色情信息)。由于成本方面的问题, 这是当今破坏力最大的一种欺诈攻击。
2. **非收入欺诈。** 这包括通过自动拨号器功能或者手工进行攻击, 包括针对个人 (亲友/家庭) 用户的无成本服务。
3. **其他。** 个人或者组织希望隐藏他们的身份和行为。

在印度和巴西的主要 ITFS 运营商对上述时间的相关反应速度较慢。其中原因不必细说。然而, 我们的证据证据指明, 威胁来自一个不正式的信息共享网络, 由运营商直接提供或者间接提供。比如, 在运营商提供 ITFS 号码之后, 在提供给 CSP 客户之前, 不法人员就会利用这些号码进行欺诈。

运营商向 CSP 提供了欺诈缓解工具——比如 ANI 拦截 (前置级别或者本地级别)——并没有太大的用处。通常情况下, 原始号码会被罪犯侵犯, 或者毫无意义地被运营商更改。最终, 这种类型的号码拦截只会中断合法的的业务, 而非法的行为仍在继续。

### 应对方案

从历史的角度来讲, 欺骗行为对 CSP 而言是一个经济方面的问题, 经常呈现在商业开销中。加之问题的复杂性在于, 客户要求一个安全的会议, 同时也要易于使用。简单地说, 如果一个

CSP 强求用户忍耐复杂的会议体验，那么他们肯定会丧失现有的客户。

然而，由于这一新型欺骗攻击，使原来 CSP 之间的竞争关系发生了变化，他们之间展开了协作，以共同解决这个问题。直到相关国家的相关机构出面干预之前，CSP 需要使自己的网络更加安全。业界最佳的行动就是保证 CSP 平台的安全。

Barry L. Orrel , [blorrel@intercall.com](mailto:blorrel@intercall.com)



WR公告栏目内容由 [神州数码](#) 翻译

**WRB 简体中文版发布啦!**

**Désormais disponible en Français**

**Ahora disponible en Español**

**Agora disponível em Português**

See [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin) to subscribe ...

Chinese, French, Spanish, and Portuguese

© 2008 Wainhouse Research 34 Duck Hill, Duxbury, MA 02332 USA Tel +1 617.975.0297  
Email to: [editor@wainhouse.com](mailto:editor@wainhouse.com) PR to: [news@wainhouse.com](mailto:news@wainhouse.com) Free subscriptions: [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com)