

Как обычно, вы можете бесплатно отправлять это письмо своим коллегам. Чтобы подписаться на нашу рассылку, зарегистрируйтесь на www.wainhouse.com/bulletin.

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Cisco делает видео

Прошел примерно год с тех пор как топ-менеджмент Cisco объявил о том, что для компании год-2005 станет годом видео. Но тогда, когда мы услышали «видео», мы подумали о видеоконференцсвязи. Однако мы ошибались. Cisco вложил деньги туда, где им были гарантированы откупные в размере \$6.9 миллиарда от Scientific-Atlanta, компании, которая делает известные вам коробки для кабельного телевидения. Если смотреть перспективно, то эта цифра вдвое больше рыночной стоимости всей индустрии видеоконференцсвязи в целом. Похоже, Cisco специально после покупки Linksys home routers совершил крупное приобретение в секторе домашних развлечений и видео. Раньше мы много слышали о IPTV (не уверены, почему они не называют его видео по IP, по аналогии с VoIP, а не IPVoice), значит, такое продвижение компании имеет смысл, совмещая IP и гиганта сетевых технологий в большую индустрию домашних развлечений, основанную не на собственности на контент, а на самих технологиях. Таким образом, мы теперь ясно видим, что возможности для «связывания» голоса, видео, информации и развлечений – бесконечны.

Федеральное правительство заключило крупнейший контракт в области построения IP Video/Audio

Агентство защиты информационных систем (Defense Information Systems Agency (DISA)) заключило контракт, оказавшимся крупнейшим на рынке услуг IP аудио и видео конференций. Обладателем этого контракта, который оценивается в районе 50 – 60 миллионов долларов, стала компания Northrop Grumman. У Northrop Grumman в свою очередь есть несколько субподрядчиков, знакомых читателю этого бюллетеня, среди которых Cisco, RADVISION и Criticom. IP Video Conferencing 3540 Multipoint Control Unit (ОЕМ-продукт от RADVISION) для проведения видеоконференций и MeetingPlace для видео, голосовых и веб-конференций станет основой системы. RADVISION, который будет поставлять связующее ПО напрямую Northrop, планирует получить \$6-8 миллионов прибыли от этого контракта в течение следующего года.

Новости кратко

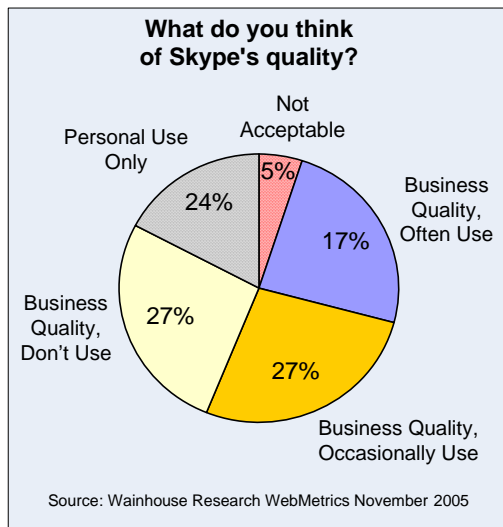
- MCI сообщает, о том, что получила заказ от Boeing соединить работников этой компании по всему миру через аудио-конференцсвязь. По условиям соглашения, заключенного на несколько лет, Boeing будет использовать набор MCI взаимодополняемых, используемых по умолчанию аудио-инструментов, чтобы проводить встречи. MCI будет предоставлять IP и PSTN решения, которые помогут Boeing снизить общую стоимость собственной инфраструктуры и вместе с тем использовать все преимущества новейших технологий. Используя возможности технологии IP, Boeing планирует расширить свои возможности дальнейшего роста.
- Крупный пользователь конференцсвязи в Коннектикуте сообщил нам о том, что в

компания они заменили 100 из своих 110 систем PictureTel Concorde, соединенных между собой посредством 128 ISDN (вы еще помните SG3?), абсолютно новыми VSX 7000 от Polycom, работающих на 384 ISDN. Замена проходила в течение последних девяти месяцев. Из этого компания вынесла урок: быстрее и менее проблематично заказать новую услугу с 3BRI от поставщика, и потом спокойно перейти с BRI-сервиса, чем пытаться делать апгрейд. При этом компания экономит не только деньги, но и расходы на техподдержку, также планируется покупка новых антенн. Следующая очередь – переход на IP.

- Поставщик аудио-конференцсвязи Vapps заключил стратегическое партнерство с WebDialogs, чтобы интегрировать технологию веб-конференций от WebDialogs в собственную Vapps' CB1000 платформу для аудио-конференцсвязи. Эта комбинация позволит одновременно проводить аудио-конференции и обмениваться информацией по публичным сетям, а также через IP.
- [Skype](#) предложил свою обновленную версию Skype 2.0, которая добавляет возможность проведения бесплатных сеансов видеосвязи к своему стандартному арсеналу. (Прежде видеосвязь добавил к своим сервисам Dialcom, см. [WRB V6 #20](#)). Skype получил лицензию на видео кодек от On2 Technologies, заключил партнерство с Logitech и Creative, чтобы сформировать общий рынок Skype видео и предлагать сертифицированные Skype веб-камеры. Новое во второй версии еще и новый инструментарий от Skype, который позволяет инициировать звонки Microsoft Outlook, группировать контакты (особенность, которая будет удобна в деловом использовании, чтобы группировать по компаниям, проектам и т.д.), возможность отображать свой статус присутствия и возможность звонить из своего блога или своего веб-сайта.

⇒ [WR Forum: Videoconferencing with Skype](#)

- К вопросу о Skype: согласно результатам последних исследований, опубликованных в ежеквартальном отчете [WebMetrics](#), 70% пользователей, которые используют Skype последние 6 месяцев,



считают этот сервис приемлемым для деловых звонков. Из этой группы 17% использовали эту службу для деловых звонков часто, в то время как только 5% считают, что сервис не подходит для деловых целей. Тем не менее эти цифры пока еще не очень впечатляют, потому что среди всех опрошенных только четверть когда-либо пользовались Skype, таким образом, те 70%, которые ответили положительно – лишь малая часть всего населения. Тем не менее, эти результаты позволяют судить о том, что будет дальше. Вендоры веб-конференцсвязи уже соревнуются друг с другом, предлагая решения VoIP. Обзор подтверждает правильную направленность их деятельности и почти гарантирует, что использование VoIP в бизнесе будет расти. Результаты также явно показывают, что Skype продолжает предоставлять связь VoIP высочайшего качества и помогают сделать VoIP приемлемой для бизнес-сообщества.

- Macromedia объявила о партнерстве с Jabber, нацеленное вывести бизнес из под опеки государства к началу 2006 года. Две компании объявили также о предстоящей интеграции Breeze Meeting от Macromedia с Extensible Communications Platform (ХСР) от Jabber. Полученный продукт будет адресован департаменту безопасности и другим федеральным агентствам. Такое сотрудничество совместит веб-конференции, службу мгновенных сообщений, чат и информацию о присутствии и то, что пользователи смогут запускать Breeze Meetings прямо из Jabber ХСР. *Комментарий:* Сотрудничество Adobe-Macromedia и Jabber может стать интересной альтернативой Microsoft. Добавьте к этому тот факт, что Jabber стоит в одном ряду с Google, так что каша вполне может свариться.
- AOL объявила запуск своей новой службы AIM Triton, которую можно загрузить с AIM.com. AIM Triton – это клиент, обеспечивающий интеграцию коммуникаций, которые объединяет службу мгновенных сообщений, бесплатные сообщения по электронной почте и SMS, а также возможности аудио и видео общения.
- Программа исследований Wainhouse Research на 2006 теперь доступна. [Click Here](#).

WR Thought Leadership Seminar Series – December



Внедрение Microsoft Live Communication Server во внутрикорпоративную сеть

Докладчик: Кеннет Чанг (Kenneth Chang) – Руководитель Business & Strategy, Genesys Telecommunications Laboratories

[Click Here to Register](#)

Когда: 7 декабря, 2005, **Время:** 2:00 pm Eastern (New York)

Интеграция с внутрикорпоративной телефонией, которую предлагает LCS обеспечивает новый уровень функциональности, удобный для сотрудников компании. Тем не менее интеграция традиционной корпоративной сети и сети последних поколений с LCS может быть непростой задачей, в особенности потому, что компании стараются добиться полноценной функциональности с помощью перехода на IP-телефонию. Семинар будет посвящен тому, как получить все преимущества голосовых функций, которые предлагает LCS, используя собственные сети TDM или Hybrid TDM/IP или чисто решение на основе IP.



На этом семинаре вы узнаете:

1. 11 преимуществ, которые возможны с Live Communications Server для телефонии.
2. О возможностях для экономии средств.
3. Узнайте о некоторых различных вариантах, как могут интегрироваться LCS TDM, IP, и IP Hybrid PBXs
4. Увидите сами демонстрацию того, как LCS обеспечивает интеграцию телефонии при помощи Communicator.

Kenneth Chang занимает должность Director of Business Development & Strategy for Genesys Enterprise Solutions Division, отвечает за стратегическое развитие бизнеса и маркетинга Genesys Enterprise Telephony Software (GETS).

Sponsored by
Microsoft Office
Live Meeting

Календарь событий и конференций	
Где и когда	Кто и что
19 – 21 апреля 2006 года, Германия, Берлин	WR European Forum Инструменты конференцсвязи и взаимодействия следующего поколения
19-21 июля, США, Бостон	The Wainhouse Research Summit – 2006

Письма читателей:

Andrew: Я прочитал сегодня ваше интервью с WireONE ([WRB V6 #39](#)) и хотел бы прокомментировать. Согласен с Лео, что веб модель поддержки – дорогое решение для большинства покупателей и не стоит того. Соотношение требуемой поддержки и персонала, который должен ее осуществлять, имеет непомерно высокую цену, если важно предоставить пользователем поддержку высшего класса. Чтобы сэкономить, некоторые сервис провайдеры и заказчики пытаются расширить штат персонала поддержки, что в конечном итоге ведет к неопытности конечных пользователей и применению не по назначению. Так как большинство устройств видеоконференцсвязи используются недостаточно, можно сделать вывод о том, что большинство покупателей не готовы платить дополнительно, чтобы решить проблему. Почему же им приходится платить? Таким компаниям как WireONE и AGT стоит бороться за снижение стоимости владения.

При этом я не согласен с подходом WireOne для решения этой задачи. Во-первых, важно сказать, что у AGT такое же количество персонала онсайтовой поддержки (более 50) что и у WireONE в их Strategic Staffing group. Как и WireONE, мы изучали наших постоянных клиентов, чтобы узнать, как мы можем улучшить наши услуги. И я догадываюсь, что мы пришли к разным выводам – их технология ONWARD, которую описывал Лео не является такой уж передовой. Для конечных пользователей достаточно сложно поддерживать еще одну регулируемую систему и есть ограничения по обеспечению механизма поддержки статуса терминала. Как результат анализа предпочтений покупателей, мы пару лет назад начали инвестировать в другие разделы.

Я сторонник открытой философии – вместо того, чтобы пытаться строить более сильную службу поддержки пользователей, почему бы не исправить те участки, которые нуждаются в поддержке? Почему бы действительно не разработать систему видеосвязи, которой требуется минимальная поддержка? Неужели это невозможно? Не думаю. Наш анализ звонков в службу поддержки, которые мы получаем от конечных пользователей – как соединять сайты, добавлять дополнительные, не VTC, устройства, плохое качество видео – позволил заключить, что много вещей, которые вызывают сложности у непосредственных пользователей, можно предотвратить. Хочу признать и то, что производители часто не предлагают решения сами (если бы они их предлагали, то пользователи их конечно же покупали бы и использовали), и этим занимаются интеграторы, такие как AGT. Как софтверная компания, с доказанным опытом обслуживания, мы проводим инновацию модели поддержки – не продуктов, которые используют покупатели, а то, как они их используют. Наша цель – сделать так, чтобы пользователи сами научились использовать и настраивать видеоконференцсвязь. Результатом станет сокращение звонков в службу поддержки, что приводит к снижению стоимости. Судя по отзывам покупателей, наше сегодняшнее осуществление этой философии доказывает свою правильность. *Mike Valletutti, CEO, Applied Global Technologies*

Andrew: Меня несколько развеселили вопросы и комментарии, опубликованные в статье, названной “RADVISION представляет PathFinder и H.460.17”. Как нейтральный обозреватель, я думаю, что могу представить собственный взгляд на эти вещи.

H.460.17 является новой спецификацией, которая была принята в то же время как и H.460.18 и H.460.19. RADVISION инициировал работу на H.460.17 за некоторое время до TANDBERG начал предлагать выпускать то, что сейчас называется H.460.18. Работа RADVISION не задержалась, причина в том что комитет ITU-T SG16 встречается раз в 9 месяцев для утверждения текста предложенного RADVISION. Во время промежуточных встреч качество текста было улучшено. H.460.18, с другой стороны, стал использоваться для проведения промежуточных встреч и его качество улучшилось по той же схеме утверждения, что и H.460.17 от RADVISION.

В любом случае, что касается политической части дела...

H.460.19 требует H.460.18, потому что этого хотели и Polycom, и TANDBERG. Официально H.460.18 и H.460.19 являются H.323 NAT/FW traversal specifications и ничем другим, включающие H.460.17, как оптимальный метод, который может использоваться. Есть конкретные ситуации, когда у H.460.17 больше преимуществ, чем у H.460.18. Например, если устройство будет защищать RAS-сообщения по TLS, то именно H.460.17 станет средством, с помощью которого устройство будет это осуществлять. Что касается технических преимуществ, я не думаю, что кто-то будет утверждать, что H.460.17 технически превосходит H.460.18. У него есть свои слабые места, включая масштабируемость. TCP обычно требует больше ресурсов, чем UDP. А если так, то устройство, использующее H.460.17 может также потребовать больше ресурсов, по сравнению с устройством, обеспечивающим ту же функциональность, используя H.460.18. RADVISION может утверждать, что оно будет более технически совершенным, но я подозреваю, что TANDBERG будет утверждать обратное.

Заботит ли это пользователей? Конечно. Повышает ли тестирование цену вопроса? Да. Так что же получается в итоге? Я подозреваю, что большинство будет использовать H.460.18/19, а H.460.17 возьмут на вооружение только несколько, хотя бы как решение NAT/FW. Может быть H.460.17 будет использоваться для безопасности или еще для чего-нибудь.

Цена, конечно, не выглядит привлекательной, но я предполагаю, что она станет приемлемой в течение следующего года. Теоретически нет вообще надобности иметь это устройство внутри самого предприятия. Однако, прокси-сервер может быть установленным на предприятии чтобы работать с другими устройствами, которые напрямую не поддерживают H.460.18/19. Насколько я понимаю, тем не менее и Polycom, и TANDBERG планируют дополнить прямой поддержкой конечные устройства, снижая необходимость любого дополнительного оборудования на предприятии. Провайдеру услуг будет нужна в этом случае единый внешний привратник, чтобы поддерживать заданный набор номеров. (И я конечно надеюсь, что их будет гораздо больше, чем десять, так как это очень скромная цифра.)

С теплыми пожеланиями.

Компания Инкома – интегратор продуктов и услуг видеоконференцсвязи и видеотелефонии. Благодаря компании Инкома, бюллетень Wainhouse выходит на русском языке.

info.video@incoma.ru

multimedia.incoma.ru

© 2005 Wainhouse Research 112 Sumner Road, Brookline, MA 02445 USA Tel +1 617.975.0297

Email to: editor@wainhouse.com PR to: news@wainhouse.com Free subscriptions: www.wainhouse.com