

# 二類電信增值服務 範圍更廣

CPCNet 跨國VPN網路附加服務 涵蓋大中華區



# 3

——類電信業者CPCNet主要  
——提供亞太及大中華區MPLS  
VPN的服務，包括台灣、香港、越  
南、澳洲及中國等地，成為亞太  
區重要的VPN供應商，在大中華區  
和亞太地區MPLS VPN骨幹，連接  
30幾個服務據點及3000多個網路  
點，讓VPN版圖越來越大，且在  
2009年時，將內部的基礎建設增  
加了跟Juniper、EMC、Oracle的合  
作，強化了內部的軟硬體基礎建  
設服務平台，在其上發展夠多VPN  
網路中的增值服務。



▲CPCNet幾年來不斷增加亞太區及大中華區服務據點，且不斷在VPN網路中增加對跨國  
跨廠企業需求的服務，日前更強化了內部的軟硬體基礎建設，將更強健的平台所能帶來  
企業客戶的服務獲得更高的運作效率及內容保障。左起CPCNet台灣區總經理朱哲生、  
CPCNet技術支援經理張恆霖。

## VPN加值的價值

「以『資料的儲存、資料搬運、資料管理』來看VPN網路附加服務的價值，IT人員每天在管理企業內部資料不外乎這三個議題。」CPCNet台灣區總經理朱哲生表示，以往VPN剛開始發展時，對企業用戶來說主要考量點是節費，但是除了在VPN上傳輸以往的ERP資料之外，現在其中的

應用已經包含語音及視訊會議、電話會議、頻寬加速等新的增值服務，而VPN就是把當中的任何資料型從一個地方搬到另一個地方，並且儲存在某地，並且管理其中的資料。

朱哲生回顧2006年至今，CPCNet陸續在此VPN骨幹核心業務上，提供6大主要的附加服務方向。首要是網路備援，保障通訊

連線品質，避免斷線造成影響企業營運。第二個服務重點是網路和頻寬的管理，推出了客戶端專屬的網路流量管理平台及可達8種QoS的Flex QoS管制。第三個附加服務是語音服務及視訊會議，幫助客戶在營運上建立溝通的系統。再來則是資訊安全服務，以及跨國IDC服務，最後是在2010年初所推出的網路加速服務。

他也表示，這些在VPN網路上的服務，其實企業客戶早期就已提出需求，和現今的差別在於以往要求的等級不高，需求並沒有明顯的必要性，以視訊為例，早期多半使用簡單的免費網路會議軟體來傳輸，但是發現品質無法滿足後，網路運營商和解決方案供應商理所當然會提出相對應的解決方案。或是例如備援機制，企業用戶以往可能只能用自己的ADSL架Tunnel來備援，現在CPCNet提供專線備援，這些都是為了幫助企業用戶營運需求應運而生。

## 網管平台服務

CPCNet技術支援經理張恆霖表示，CPCNet在VPN網管服務上推出TMS (Traffic Monitoring Service) 網管平台，除了一開始幫客戶檢視基本的流量進出之外，還能從總流量分析到各個細項的流量，也能夠知道使用量最高的是哪些IP、傳送了哪些Protocol，能幫企業用戶自動警示分析來源和目的用量最高的IP地址，甚至能檢視IP到IP之間的封包量有多少，這都是因應客戶的需求而產生。

他表示，有時企業客戶會反映VPN頻寬滿載，可是卻不知道流量從何而來，因此需要一個管理機制介面。CPCNet會根據客戶的反應，搭配市場上能夠符合需求的產品，提供企業用戶合適的解決方案。

此外，他也指出，流量管理或更深入的網路管理，其實企業本身可以自行建立，但是採用一些自建的軟體或硬體搭配後，常會出現功能受限的問題，軟體本身也需要作維護，甚至當公司變成跨國企業後，並不是每個分點都有人力可以維運操作。因此作為網路服務供應商如果能跟客戶同步思考的話，既然CPCNet有服務涵蓋面廣的優勢，就能將跨國企業用戶需要的管理工具延伸至每個營運據點。

## 資安服務

CPCNet在其「Trust CSI」資安解決方案中，主推的產品為資安控管平台，使用SIEM解決方案廠商ArcSight的系統，以設置在廣州和香港的SOC網管中心收集資安事件，且互相備援。

此外，配合使用SOC網管中心的服務，針對企業用戶端也推出Managed UTM方案，目前提供的原廠資安設備以Juniper為合作夥伴，另外和其他國際大廠的UTM也能提供代管的服務，企業各分點客戶既有或新建的UTM都能一起納入管理，並且透過ArcSight客戶端的資安事件收集器，將資安事件回報SOC進行判斷，而Managed UTM則是去管理客戶既有或新建的UTM。

朱哲生強調，由於CPCNet提供跨國的VPN服務，因此其中的資安服務能否適應企業整體環境

很重要，當企業用戶是跨國布局時，資安解決方案不僅要符合總公司環境，在其他分支據點也要能適用。以Managed UTM為例，推出服務如果只能在某些特定地點才提供維護，企業整體營運就受到限制，因此CPCNet在設計服務內容時，一定根據所能涵蓋的地點來提供適當的服務，才能保證完整性。

他也表示，客服平台也是CPCNet所強調的重點之一，由於CPCNet核心業務為MPLS VPN，企業客戶有問題時必定是網路問題，因此CPCNet的客服人員全都是專業工程師擔任，在第一線就能解決客戶問題，其中單是一個SOC就有超過60人在服務。

## 跨國IDC服務

朱哲生表示，CPCNet提供的IDC服務，主要讓企業客戶在台灣以外的據點也能使用IDC，例如上海、廣州、北京、香港、深圳幾個中國主要大城市。「CPCNet強調大中華區服務供應商，總共擁有32個服務點，機房點擴增範圍除了包含中國主要城市之外，還擴增到新加坡、香港、馬來西亞到澳洲甚至越南，是公司開創以來累積的資產，難以超越，跟一類電信業者比起來更具優勢。」他說。

他表示，台灣IDC服務很多，當企業要做集中化委外管理時，在台灣很輕易就能找到IDC服

務，企業客戶在國內對IDC服務都已經相當清楚，但是當出到國外也要求同樣的服務時，大部分並不了解當地的IDC服務，還要自行尋找供應商方案，評估服務品質，企業就會面臨合作廠商難以抉擇的窘境。

「因此，CPCNet有信心讓企業用戶在做跨國選擇時，提供其亞太營運考量的需求。目前已經有很多企業前進中國時，租用CPCNet中國據點的IDC再結合VPN架構，就能跟台灣總公司業務操作，例如網路遊戲業者，就會找CPCNet來提供IDC及網路服務。」他說。

此外，CPCNet的網路基礎平台為Juniper的Reference Site，骨幹網路使用Juniper電信等級架構，其穩定快速且維護時間短的網路特性也在平台上突顯。

## 高畫質視訊會議

繼早年推出了HDVC（High Definition Video Conferencing）高畫質視訊會議之後，CPCNet於09年再與Vidyo公司合作主推VC<sup>2</sup>軟體高畫質視訊會議系統，其最大的不同是讓企業用戶使用者不需要在一個會議室房間內才能得到高畫質感受，只要在任何能夠上網的地點，透過Webcam就能享受高畫質視訊會議。

VC<sup>2</sup>關鍵在於壓縮技術採用H.264/SVC（Scalable Video Coding），理論上雖然影像要求HD時

要求大頻寬，但是在頻寬不足情況下，VC<sup>2</sup>還是可以達到清晰的狀態，再加上某些特殊的影像傳輸技術，能夠保證20%掉包內，不會產生馬賽克，提高視訊流暢度。張恆霖表示，「以軟體架構部署，讓企業內一般使用者只要使用能支援高畫質的Webcam，就能有高畫質視訊會議室的效果，不需要買一整套硬體設備。」

## 網路加速也成為服務一環

CPCNet在2010年推出最新的服務為廣域網路加速（WAN Optimization），做網路加速的廠商不在少數，CPCNet會和原廠合作優惠方案，和其中一家原廠合作成為主要的解決方案，且所有的工程師都會經過受訓，甚至也讓企業用戶指定使用任何網路加速器，由CPCNet完全提供。「由於是成對設備的解決方案，因此政策制定及設備都由運營商提供，不提供二手代管，但是會建議客戶去使用CPCNet推薦合作的產品，在維運上才會更有保障。」張恆霖表示。

## 準備和評估

朱哲生建議企業IT部門在選擇增值服務時，應該要主動去收集資訊才能瞭解目前有哪些解決方案能夠對應自己公司的需求。

此外，也要評估解決方案自建或是委外的效益，端看公司內部評估，包括人力成本、服務成本效益分析，再配合預算財務的概念，評估任何一項專案都是如此進行。

他也表示，為了節省成本，企業可能會面臨到不必要的Multivendor問題，例如有時客戶反應語音連線的問題，但到底是Voice Gateway或是線路的問題很難釐清，所以只能先在線路上做查詢，再去找語音供應商，容易演變成責任推卸。因此，業者應該提供一站購足的完整服務，讓企業用戶找單一窗口解決連線及服務的問題，這也是目前網路服務供應商發展的方向。

朱哲生指出，以往客戶會覺得自己要下預算購買設備，變成公司資產攤提，但是現在企業都了解，採購設備不只是初期支出，還要負擔後續升級、維護等成本，還包括要學會管理這些設備的成本，以及故障叫修的成本，還有故障時公司無法營運的成本。

他也指出，早在10多年前就有供應商提出增值服務納入公司TCO想法，現在企業用戶多半可以採納透過網路運營商來建立服務。因此，網路運營商正好迎合現在時代趨勢，提供能符合企業真正需求的網路增值服務，往後將會陸續發展更多契合企業需求的實用服務。 網管人