

Компания Mitel Network в несколько раз меньше других производителей оборудования для учрежденческой телефонии. Тем не менее она, ориентируясь исключительно на рынок малого и среднего бизнеса, работает просто прекрасно. В то же время ее возможности дистрибуции ограничены — нет широких связей с крупными заказчиками.

Впечатление такое, что Mitel связывает свою будущую активность с решениями для вертикальных рынков и агрессивной ценовой политикой. Есть некоторые признаки того, что Mitel будет расширять свои рынки географически (сегодня продукция компании продается только в Северной Америке и Великобритании).

■ Сергей Скоморохов менеджер по продукции компании Ericsson

В настоящее время развитие технологий связи, применительно к УПАТС, привело к тому, что данный продукт является по функциональности вполне законченным техническим решением. Небольшие резервы по доработке включают в себя приведение специфически реализуемых функций к общему знаменателю, что позволит привести к полной универсальности при подключении в общую сеть или к подобным решениям других производителей с использованием стандартов SIP, H.323, OSIG и т. д.

Одним из интересных и свежих направлений развития в области УПАТС является использование технологии Centrex, которая заключается в том, чтобы предос-

тавлять услуги УПАТС собственно без самой УПАТС, используя ресурсы центрального управляющего узла.

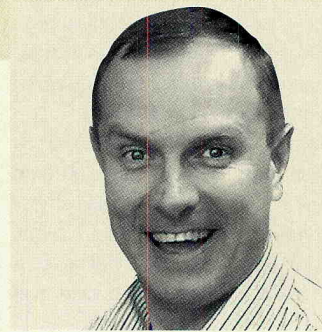
Среди существующих тенденций на рынке УПАТС явно присутствует тенденция все более широкого внедрения IP-технологий, но она в некоторых случаях значительно сдерживается необходимостью реализации функций COPM, что, в конечном итоге, может затормозить практическое использование новых технологий и привести к функциональной законсервированности — и вероятно, не только в данном телекоммуникационном сегменте. Возможно, это только порадует разработчиков документов по нормативному регулированию, которым в связи с принятием закона «О связи»

Группа 3

Компании 3Com и Inter-Tel находятся на противоположных концах спектра поставщиков оборудования. 3Com всегда специализировалась на производстве оборудования для передачи данных, а Inter-Tel — речи. 3Com вышла на рынок устройств для передачи речи пять лет назад с приобретением NBX. Inter-Tel поставляет переговорные системы с 1969 г. Большинство изделий 3Com полностью основано на IP-телефонии, в то время как большинство изделий Inter-Tel базируется на технологии коммутации сетей. 3Com работает через дилерскую сеть, а Inter-Tel — методом прямых продаж.

Компания NBX вряд ли могла бы выжить самостоятельно, но вот под эгидой 3Com ее модельный ряд стал развиваться. 3Com удалось переработать и собственный программный маршрутизатор операторского класса CommWorks в современную модель VCX7000,

■ «Можно сказать об определенной консервативности решений и ожидании перед новым технологическим рывком».



приходится в последнее время трудиться с очень большой нагрузкой.

В целом, говоря о новых функциях в оборудовании УПАТС, можно сказать об определенной консервативности решений и ожидании перед новым технологическим рывком. Сколько продлится это ожидание, может показать только будущее, поскольку «события, определяющие будущее, еще не совершились» (Л. Н. Гумилев). <

ориентированную на крупных корпоративных клиентов.

Стратегией 3Com может стать превращение IP-телефонии в свой главный источник доходов. Хотя 3Com добилась определенного успеха на рынке речевых систем малого класса, ее будущий успех может быть связан с серьезным ростом продаж модели VCX7000. Правда, пока у 3Com нет специальной инфраструктуры для серьезного наступления на рынок систем высшего класса, где доминируют конкуренты из групп 1 и 2, а время сегодня играет очень большую роль. Проникновение в структуры традиционных клиентов Avaya, Nortel, Siemens и NEC, куда активно стремится и Cisco Systems, будет для 3Com очень непростой задачей.

Inter-Tel уверенно чувствует себя в сегменте малого и среднего бизнеса, но слишком пассивно продвигает свою систему IP-телефонии Axxess PBX. Новая платформа компании 5000 — это устрой-

Успех Nortel сегодня во многом зависит от работы ее партнерского канала, поскольку уровень прямых продаж у компании невелик.