

Systemy telekomunikacyjne

– migracja do świata IP

Wojciech Urbaneck

Czy w najbliższym czasie czeka nas rewolucja na rynku systemów telekomunikacyjnych? Analitycy przekonują, że tak. Jeśli jednak przyjrzeć się strukturze polskiego rynku central abonenckich, odpowiedź nie jest już tak jednoznaczna.

Gartner przewiduje, że w 2010 r. prawie cały ruch telefoniczny powędruje do sieci IP. Ale do tej prognozy ostrożnie podchodzą nawet menedżerowie z Cisco Systems. – *Analizy Gartnera dobrze wytyczają kierunek, ale z datami bywa już różnie. Lepiej pasują one do Europy Zachodniej niż Wschodniej. W Polsce migracja do świata IP postępuje wolniej* – mówi **Grzegorz Dobrowolski**, dyrektor ds. rozwoju w Cisco Systems. Bliższe realiom wydają się być prognozy Dell'Oro Group, mówiące o tym, że w ciągu najbliższych 5 lat rynek systemów telekomunikacyjnych będzie rósł za sprawą VoIP i Unified Communications. W 2011 r. wartość światowego rynku systemów telekomunikacyjnych dla firm osiągnie 7,5 mld dolarów. Zdaniem Dell'Oro Group z roku na rok spadać będzie popularność tradycyjnych central abonenckich, by w 2011 r. osiągnąć zaledwie 5-proc. udział w światowym rynku. Dla porównania, w 2002 r. sprzedaż tych systemów stanowiła 85 proc. wartości całego rynku PABX. Jak podaje Dell'Oro Group w 2006 r., jedna z trzech sprzedawanych na rynkach światowych linii była linią IP.

Polska wypada na tym tle dość blado. Według danych raportu „Teleinfo 500”, zaledwie 12 proc. spośród wszystkich sprzedanych w ubiegłym roku portów stanowiły linie IP. Niewielkim popytem cieszyły się też telefony IP. Alcatel Lucent sprzedał 3709 sztuk, o 289 więcej niż rok wcześniej, tuż za

nim znalazł się Siemens – 2933 sztuki, w 2005 r. – 2375 aparatów. Warto zaznaczyć, że wiodący producenci tradycyjnych aparatów stacjonarnych, sprzedają na polskim rynku ok. 100 tys. sztuk telefonów w ciągu roku.

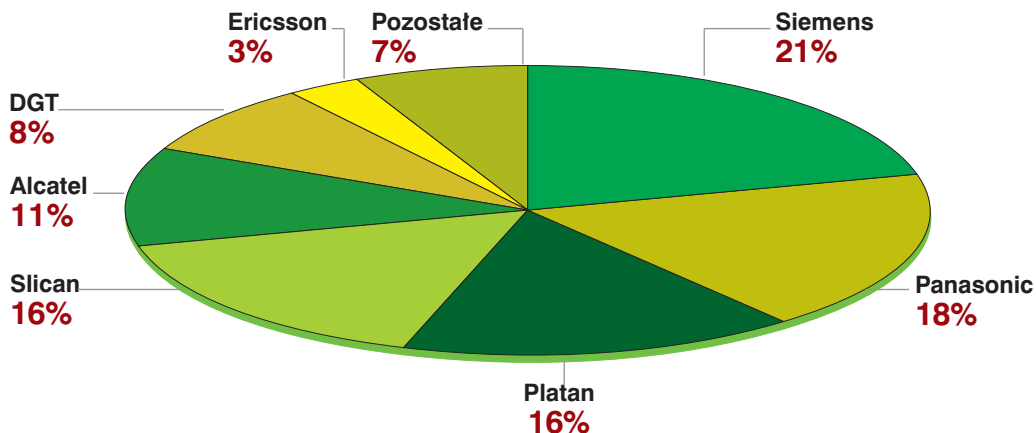
Polska specyfika

Jeszcze kilka lat temu wydawało się, że rynek abonenckich central telefonicznych w Polsce zdominują światowe koncerny. Tak się jednak nie stało. Krajowi producenci, po przejściowych kłopotach, powrócili do gry. Tacy giganci jak Siemens, Alcatel Lucent, Nortel, Avaya czy Cisco Systems wiodą prym w większości krajów europejskich. W Polsce układ sił przedstawia się inaczej.

►► Producenci central abonenckich w 2006 roku

Producent	Liczba portów
Siemens	156 454
Panasonic	134 979
Platan	118 506
Slican	116 342
Alcatel	79 555
DGT	57 177
Ericsson	23 200
Pozostałe	55 000
Razem	741 213

Rynek central abonenckich w Polsce według ilości sprzedanych portów w 2006 r.



Siemens i Alcatel Lucent odgrywają istotną rolę na naszym rynku, ale muszą liczyć się z polskimi producentami. Udział trzech firm – Platan, Slican oraz DGT – w rynku abonenckich central telefonicznych wynosi 40 proc., przyjmując za kryterium ilość sprzedanych portów.

Dużą popularnością nad Wisłą cieszą się centrale telefoniczne Panasonic. Co łączy krajowych graczy i Panasonic Polska? Wszyscy zawdzięczają swoje silne pozycje na rynku sprzedaży systemów tradycyjnych. Polskie firmy raczej niechętnie sięgają po systemy IP PABX. Największą barierą wciąż pozostaje cena urządzeń. – *Przedsiębiorstwa wybierające IP PABX zazwyczaj zatrudniają kilkuset i więcej pracowników, którzy intensywnie używają telefonów i komputerów. Choć w roku 2006 wykonaliśmy też kilkanaście wdrożeń komunikacji IP dla firm małych i średnich, zatrudniających 100–200 osób* – mówi **Dariusz Pacyna**, dyrektor handlowy Voice, IPC, Data, NextiraOne Polska.

O ile NextiraOne Polska zdecydowanie stawia na systemy IP, o tyle większość dilerów czy też instalatorów wciąż preferuje rozwiązania tradycyj-

ne. – *Telefonia IP ma duże wymagania dotyczące pasma, co z kolei wiąże się z inwestycją. Czy małe i średnie firmy zechcą płacić za gwarantowane pasmo, tylko po to, aby korzystać z nieco tańszej telefonii?* – pyta **Władysław Nowak**, właściciel firmy Telsil z Zabrze. Zresztą tego typu argumenty wysuwa wielu dilerów. I choć wszystkie drogi prowadzą do telefonii IP, to jednak podróż do nowego świata telefonii może być dłuższa, niż niektórym się wydaje.

„Teleinfo 500” informuje, że w 2006 r. sprzedano w Polsce 741 tys. linii, co oznacza 24-proc. wzrost w skali roku. Liderem rynku pod względem ilości sprzedanych portów był Siemens. Niemiecki producent sprzedał 156 tys. portów, dla porównania w 2005 r. – niewiele ponad 45 tys. Drugie miejsce przypadło Panasonic Polska. Firma sprzedała 135 tys. linii, czyli o 20 tys. więcej aniżeli rok wcześniej. Kolejne miejsca zajęli krajowi producenci: Platan – 118,5 tys. linii, a następnie Slican – 116 tys.