



Kiedy ponad 12 lat temu rozpoczęliśmy prace nad naszą pierwszą abonencką centralą telefoniczną, polska rzeczywistość i przyszłość polskich producentów sprzętu telekomunikacyjnego były nieprzewidywalne. Dostępność podzespołów elektronicznych, zwłaszcza wyspecjalizowanych dla telekomunikacji, była bardzo ograniczona. Abonenckie centrale cyfrowe, wielokrotnie droż-

nalizowane później. Te utrudnienia powodują, że do rozliczania rozmów konieczne są specjalistyczne aplikacje komputerowe. Slican łączy do swoich central takie oprogramowanie, zawarte w cenie centrali. Centrale Slican posiadają bufor, w którym przechowują dane o rozmowach, dzięki czemu komputer nie musi być stale podłączony. Istnieje również możliwość zdalnego pobierania, dzięki wyposażeniu centrali w modem lub poprzez sieć LAN. Budowa bufora umożliwia użytkownikom otrzymanie tych samych danych taryfikacyjnych, dlatego oprogramowania można używać na wielu stanowiskach. Do obsługi taryfikacji Slican dostarcza dwie wersje oprogramowania: proste Wintaryf i zaawansowane BillingMAN. Seria MAN to najnowsza linia programowa Slicana, w której program BillingMAN jest przeznaczony do rozliczania kosztów połączeń, a uzupełniony oprogramowaniem MultiMAN

TELEFON W FIRMIE WYSOKA MOBILNOŚĆ – NISKIE KOSZTY

sze od analogowych, stanowiły znikomy procent rynku.

Dzisiaj urządzenia cyfrowe są podstawą systemów łączności w firmach i instytucjach.

Cyfrowa centrala telefoniczna Slican CCA-2720 integruje telefoniczną sieć analogową i cyfrową ISDN, tak od strony sieci publicznych, jak i od wewnętrznej sieci abonenckiej. Średniej wielkości firmy, instytucje lub hotele często nie chcą całkowicie zrezygnować z sieci analogowej na rzecz cyfrowej, gdyż nadal najbogatsza i najtańsza jest oferta telefonów analogowych. Poza tym przejście na sieć ISDN wiąże się z reguły ze zmianą numerów telefonów. Dlatego część dotychczasowych linii analogowych włącza się razem z cyfrowymi liniami ISDN do nowej centrali abonenckiej. Popyt na abonenckie centrale telefoniczne rośnie z uwagi na możliwość wyboru przez abonenta ofert operatorów sieci publicznej. Coraz więcej abonentów biznesowych ma do dyspozycji kilku operatorów telefonii przewodowej i komórkowej oraz kilku niezależnych operatorów międzymiastowych. Ich oferta taryfowa jest bardzo zróżnicowana i zależy głównie od numeru abonenta wywoływanego. W takiej sytuacji, dla minimalizacji kosztów połączeń, centrala abonencka może tak skierować ruch wychodzący do odpowiedniego operatora, aby zminimalizować koszt połączenia. Abonent biznesowy powinien korzystać z usług więcej niż jednego operatora, a jego centrala abonencka tak realizować połączenie, aby koszt rozmowy był najniższy. Dzięki funkcji LCR zmiany kierowania ruchu telefonicznego w centrali abonenckiej są proste i niezauważalne dla użytkowników wybierających określony numer, a centrala decyduje, jaką drogą i za pośrednictwem którego operatora połączenie ma zostać zrealizowane. Niestety, mimo bardzo rozbudowanych systemów przekazywania kosztów połączeń do central abonenckich, jak teletaksa 16kHz czy usługa AOC w sieciach ISDN, koszty te są podawane prawidłowo zazwyczaj w rozmowach prowadzonych między abonentami operatorów bezpośrednich, a w przypadku operatorów GSM wcale. Przy korzystaniu z usług operatorów pośrednich do centrali wysyłana jest jedynie informacja o rozpoczęciu i zakończeniu rozmowy. Poza tym koszty podawane w trakcie trwania rozmowy nie uwzględniają wszystkich dodatkowych zniżek promocyjnych, które są

stanowi doskonałe narzędzie dla firm serwisowych obsługujących wielu klientów i sporządzających raporty kosztowe, taryfikacyjne i podziału kosztów dla firm w różnych centralach i lokalizacjach. Aplikacja wykonuje operacje podziału danych taryfikacyjnych na poszczególne bazy danych związane z obsługiwanymi firmami, zapamiętując jednocześnie parametry central, jak sposób połączenia, hasło, lokalizacje itp., pozwalając zautomatyzować podstawowe czynności związane z jej obsługą. Właściciel centrali może stosować własne ceny za połączenia modyfikując zawartość tabe-



li taryf lub prefiksów, czy też narzuty deklarowane wprost w programie. Ma to szczególne znaczenie w hotelach lub w przypadku wynajmowania pomieszczeń z telefonem. W zależności od potrzeb można zaszyfrować część numeru na wydruku, a do raportu wybrać tylko określoną część abonentów. Dodatkowym atutem jest fakt, że w centrali zaimplementowane są protokoły umożliwiające wymianę informacji z urządzeniami i aplikacjami innych producentów. Do najważniejszych zastosowań należy zaliczyć współpracę z programami od zarządzania hotelami, obsługi firm typu Radio Taxi, po Centra Powiadomienia Ratunkowego i Centra Zarządzania Kryzysowego. Otwartość protokołów i udostępnianie ich firmom informatycznym powoduje, że coraz więcej firm zleca integrację własnych baz danych z programem centrali telefonicznej, uzyskując zupełnie nową jakość usług telefonii stacjonarnej.

Slican stale rozwija swoje produkty w celu osiągnięcia jak najwyższej jakości sprzętu i oferowanych usług, co wpływa na wzrost zainteresowania i sprzedaży naszych central w każdym segmencie odbiorców. Dla bliższego zapoznania się z ofertą, zapraszamy do odwiedzania strony internetowej www.slican.pl