
"Дозор-Джет" – продвижение на западные рынки

На вопросы главного редактора "Компьютер-ИНФО" отвечает начальник технического центра компании "Инфосистемы Джет" Сергей Кашинский.

"К.И.": Сергей, правильно ли я понял, что из всех разработанных вашей компанией продуктов вы продвигаете на зарубежные рынки, в основном, вашу систему мониторинга и архивирования сообщений электронной почты "Дозор-Джет"?

С.К.: Совершенно верно.

"К.И.": Это первый опыт представления своего продукта на такой крупной международной выставке?

С.К.: Нет. На СеВIT мы приезжаем во второй раз. В прошлом году также представляли "Дозор". Но это, скорее всего, была "разведка боем". Мы оценивали интерес к такому продукту. И когда поняли, что интерес есть и он достаточен для того, чтобы говорить о серьезном бизнесе, подготовили продукт и в этом году уже можем говорить с иностранными партнерами и заказчиками предметно. Можем обсуждать условия партнерства и бизнес-схемы - все для этого есть.

"К.И.": Аналитический компонент, имеющийся в "Дозоре", разработан вашей фирмой?

С.К.: Аналитический компонент "Дозора" - это, в первую очередь, гибкая система задания правил фильтрации сообщений, своего рода конструктор, с помощью которого осуществляется реализация разработанной в компании политики использования электронной почты. Этот конструктор разработан нами. Имеются и отдельные, дополнительные модули, которые могут быть использованы с "Дозором". В частности, для контекстного анализа содержимого почтовых сообщений мы использовали продукт третьей фирмы (русской).

"К.И.": Какая антивирусная защита может быть установлена в вашей системе?

С.К.: Мы можем подключить любую антивирусную защиту. Она устанавливается как отдельный модуль, более того, он может находиться на другом компьютере, причем необязательно работать на той же платформе, что и "Дозор". Обычно мы рекомендуем продукты Symantec.

"К.И.": На как.и.х платформах работает ваша система?

С.К.: Она работает под разными Unix-операционными системами Solaris, HP-UX и Linux.

Выбор Unix-платформы не случаен, поскольку "Дозор" способен обрабатывать сотни мегабайт почтового трафика в час и хранить в архиве сотни гигабайт сообщений. Кроме того, электронная почта - это критичный для бизнеса сервис, и нужно обеспечить надежность и бесперебойность работы "Дозора", чтобы этот сервис не "страдал". Да и большинство клиентов, кто всерьез задумывается о безопасности своих коммуникаций, уже давно выбрали для себя Unix-платформу, и наше решение оказывается для них очень кстати, ведь ни один из наших конкурентов до сих пор не предлагает Unix-ориентированного решения с такой развитой функциональностью. Для тех клиентов, объемы почтового трафика которых не так велики, мы предлагаем "Дозор" на Linux - более дешевое, но несколько не менее надежное и функциональное решение.

Кроме того, имеется возможность взаимодействия с системой управления HP OpenView, позволяющей контролировать работу компонентов "Дозор-Джет" и отображать информацию на консоли администратора о нарушении политики использования электронной почты.

"К.И.": "Дозор" действительно эффективно борется со спамом?

С.К.: Не вдаваясь сейчас в техническ.и.е подробности, скажу, что возможности "Дозора" для борьбы со спамом очень велики.

"К.И.": Можно ли назвать "Дозор-Джет" подсистемой в системе документооборота, и занимаетесь ли вы состыковкой ее с широко распространенными в мире системами документооборота?

С.К.: В базовый коробочный продукт такую функциональность мы закладываем. Когда же на базе нашего продукта выполняется проект для конкретного клиента, то при этом часто возникает необходимость стыковки с какой-то системой документооборота. Сообщения, в том числе и почтовые, формирующиеся в различных системах документооборота, могут приниматься нашей системой и обрабатываться. Что касается интегрирования "Дозора" в различные системы документооборота, то, я думаю, мы вряд ли будем это делать. Чтобы "Дозор" работал в системе документооборота конкретного заказчика, необходима разработка специального решения, которую может сделать как сам заказчик, так и привлеченная фирма-интегратор. В частности, наше проектное подразделение берется за решение таких задач.

"К.И.": В какие страны вы пытаетесь продвигать ваш продукт в первую очередь?

С.К.: У нас нет каких-то особых предпочтений. Есть страны, где это продвижение легче сделать, но это не значит, что мы туда стремимся в первую очередь. Потому что, скажем, очень большой интерес к продуктам российского производства сейчас в странах Юго-Восточной Азии. Пока мы не участвуем в выставках этого региона, но у нас есть контакты с некоторыми фирмами-партнерами. СеВIT этого года показывает, что интерес к нашим продуктам проявляют также представители Голландии, Германии, Великобритании, Израиля, Турции, стран Восточной Европы. Большое внимание мы уделяем странам СНГ: там ситуация пока "зреет", и мы готовы к серьезному позиционированию нашего продукта там, так как этот рынок ни в коем случае не хотим упускать. Впрочем, за задачей продвижения за рубеж мы отнюдь не забываем про наш российский рынок и в настоящий момент активно привлекаем к партнерству российские компании. Наш рынок по емкости сравним с тем же самым западно-европейским, да и российские заказчики уже понимают важность проблемы. Поэтому, думаю, что это направление будет для нас по-прежнему одним из самых приоритетных. Кстати, 30 мая мы проводим семинар для партнеров и для желающих стать нашими партнерами, на котором поделимся опытом продвижения продукта "Дозор-Джет".

"К.И.": Спасибо за беседу.
