

■ Экспертное мнение

■ **Василий Анфиногентов,** директор отделения автоматизации деловых процессов компании «ФОРС — Центр разработки»

«Благодаря SOA эффективность операционной деятельности повышается на десятки процентов».

К счастью, кризис не так сильно повлиял на то направление нашей деятельности, которое связано с интеграцией. Заказчики, серьезно планировавшие или уже приступившие к внедрению решений на основе сервисно ориентированной архитектуры, не изменили объем работ или масштабы планируемых проектов. Изменилось скорее отношение заказчика к полученным результатам: оно стало намного более ответственным и взвешенным в оценке эффекта от внедрения на каждом из этапов проекта.

Бизнес готов вкладывать деньги в SOA-проекты тогда, когда проблемы ИТ-инфраструктуры — отсутствие или статичность интеграции систем, отсутствие согласованности данных, необходимость повторной реализации уже кем-то созданных функций — становятся проблемами бизнеса. В этой ситуации доказывать никому ничего уже



не нужно. Если у потенциального заказчика существует инфраструктурная проблема, потенциально решаемая в рамках SOA, и об этой проблеме знают представители бизнес-подразделений, то заказчик будет готов реализовать SOA-проект. SOA способствует достижению быстрого эффекта за счет стандартизации взаимодействия между отдельными системами. Это дает возможность автоматизировать единым образом бизнес-процессы, реализованные посредством различных, не связанных между собой систем. Тогда автоматизация сразу дает ощутимое повышение эффективности за счет экономии времени, которое ранее тратилось на преодоление имеющихся барьеров между отдельными системами. Однако настоящей проблемой может стать использование этих технологий без внятного понимания того, зачем это делается.

Четкий признак подобной проблемы — создание открытых интерфейсов с единственной целью: отчитаться о реализации такой функциональности. Реальный SOA-проект, на наш взгляд, всегда должен иметь четкое бизнес-содержание. И инициатива должна исходить от бизнес-подразделений, заинтересованных в реализации сквозных бизнес-процессов, ускорении операционной деятельности в компании и создании возможностей для быстрой «переналадки» существующих информационных систем.

При реализации SOA-проектов мы применяем метод «сверху-вниз», всегда начиная с выделения бизнес-процессов, а затем переходя к определению необходимых сервисов. Пилотная зона должна включать небольшое число систем, но захватывать ключевые (хотя бы один) бизнес-процессы организации. В этом случае сразу становится ясно, как созданные сервисы могут использоваться при работе других приложений. Причем на нашей практике наблюдался взрывоподобный рост заинтересованности в развитии SOA по мере осознания новых возможностей, открываемых за счет стандартизации интерфейсов. ◀