

КРУГЛЫЙ СТОЛ

Кто в очереди за интеграционными проектами

Рынок услуг интеграции бизнес-приложений существует в России уже давно. Как бы вы охарактеризовали состояние отраслевой заинтересованности в подобных проектах? Сохранится ли в ближайшей перспективе традиционная ИТ-активность телекома, банковского сектора, ТЭК? Какие отрасли еще ждут своей очереди?



ВАСИЛИЙ АНФИНОГЕНТОВ, директор отделения автоматизации деловых процессов, компания «ФОРС – Центр разработки»

Наряду с телеком-компаниями и банками, бизнес которых непосредственно зависит от уровня оснащенности современными программно-аппаратными средствами, следует отметить и такую важнейшую категорию заказчиков, как государственные структуры. В последнее время спрос с их стороны на услуги интеграции ведомственных информационных систем и ресурсов растет лавинообразно. Во многих регионах полным ходом идут работы по реализации Федеральной программы «Электронное правительство», что требует в первую очередь обеспечения интеграции различных информационных ресурсов и систем. И

на уровне Правительства Москвы, и на федеральном, и на региональном уровнях – везде, вне зависимости от стоящих задач, в любом комплексном проекте по автоматизации присутствует интеграционная составляющая.



ДМИТРИЙ ДОЛЖЕНКО, руководитель практики разработки, ООО «Техносерв Консалтинг»

Заинтересованность в интеграции бизнес-приложений по-прежнему высокая, особенно в банковском секторе, телекоме и страховании. Думаю, что в ближайшие два-три года интерес к подобным проектам компаний, представляющих эти отрасли, не снизится. Ну а их примеру последует транспортная отрасль.



ЮРИЙ ДУБРОВСКИЙ, начальник отдела анализа, компания «Ай-Текс»

Необходимость в интеграции бизнес-приложений возникает, когда есть потребность в ускорении бизнес-процессов работы организации и в повышении качества принимаемых решений в условиях

роста информационных потоков. Это и наблюдается в телеком-секторе, банковском и ТЭК. Но все чаще заказчиками проектов интеграции становятся промышленные предприятия. Как правило, это предприятия с территориально распределенной структурой. Основными препятствиями на пути развития данного сектора являются невысокие качество и пропускная способность доступных каналов связи.



ДМИТРИЙ ЕРМИШИН, руководитель ERP-проектов, компания «СИТРОНИКС Информационные Технологии» в России

Спрос на проекты интеграции бизнес-приложений в этих отраслях стабильно высокий, что объясняется высоким уровнем конкуренции и стремлением компаний к повышению эффективности своей деятельности. Среди ключевых драйверов роста рынка можно выделить возобновившийся процесс слияний и поглощений, изменение внутренней структуры и особенно повышение гибкости компаний с точки зрения адаптации бизнес-процессов к меняющимся рыночным условиям. Скорость реакции на изменения рынка, умение их прогнозировать и быстро корректировать курс приобретают большое значение в операционной деятельности компаний.

Спрос со стороны телеком-компаний, банковского сектора и ТЭК на услуги по

интеграции бизнес-приложений сохранится на прежнем уровне, так как эти отрасли определяют текущие тенденции на рынке системной интеграции. Полагаю, что в скором времени список отраслей, лидирующих по количеству проектов автоматизации работы предприятия, пополнят ритейл, госсектор, медицина и образовательная сфера. Например, «СИТРОНИКС ИТ» в текущем году приступил к реализации ряда проектов, связанных с интеграцией бизнес-приложений в госсекторе, медицине и ритейле. Среди них – внедрение SAP CRM в сети коммерческих клиник «МЕДСИ», сотрудничество с «Леруа Мерлен Восток», розничной сетью МТС и др.



АЛЕКСАНДР МАРЬИН,
руководитель центра компетенций телекоммуникационного сектора, компания «ОТКРЫТЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Рынок интеграции будет расти вследствие расширения применения сервис-ориентированных подходов к модернизации ИТ-инфраструктур компаний. Дополнительным толчком к этому является усложнение используемых на рынке бизнес-моделей с участием нескольких игроков.



АЛЕКСЕЙ ОРЛОВ,
партнер компании AT Consulting, руководитель практики CRM

По сравнению с европейским и американским наш рынок очень молод. Поэтому активность традиционных флагманов – телекома и финансового сектора – будет только нарастать. С одной стороны, нам еще есть в чем догонять западные компании, а с другой – мы уже достаточно опытные, чтобы следовать актуальным тенденциям. Повысится активность в области интеграции розничного бизнеса – от автодилеров до супермаркетов. Строя прогнозы, нельзя забывать об общей экономической неопределенности: ИТ находятся в «зоне рискованного бюджетирования», и любая нестабильность обязательно повлечет за собой уменьшение количества проектов на рынке.

Большинство инженерно-технических и научных задач рано или поздно получает если не практическое, то теоретическое решение. С точки зрения методологии интеграции бизнес-приложений, успевшей пройти несколько этапов своего развития, остались ли сегодня задачи, которые в рамках существующих подходов пока не нашли должного решения?

ВАСИЛИЙ АНФИНОГЕНТОВ

Все зависит от профессионализма, опыта и компетенции команды. Мы пока не сталкивались с ситуациями, когда решение какой-либо интеграционной задачи не было найдено. Глубокое заблуждение считать, что существует «серебряная пуля», которая позволит решить все задачи сразу – будь то программная инженерия в целом или узкая область интеграции в частности. Да, есть разные подходы к реализации интеграционных проектов на основе той или иной методологии. При этом выбор конкретного стиля интеграции, вопрос о том, какие типовые шаблоны применить и в каких случаях, по-прежнему является вопросом умений и таланта интеграционного архитектора. Каждый подобный проект уникален и требует не только навыков и определенных алгоритмов действий, но и творчества.

ЮРИЙ ДУБРОВСКИЙ

Технические проблемы, как правило, уже не возникают. Современные приложения в основной своей массе разрабатываются с перспективой интеграции. Даже если этот момент не учитывается при разработке, то уже созданы методики интеграции «всего со всем». Проблемы возникают на уровне аналитики: как учесть интересы групп пользователей, иногда взаимоисключающих или требующих от сотрудников внесения данных, нужных не им, а другой группе. Все чаще встречаются проблемы из разряда организационных, а не технических.

ДМИТРИЙ ЕРМИШИН

Методология интеграции требует точности подбора тех или иных инструментов и подходов к внедрению. Ранее методика фиксировала единый поток действий, позволяющих достичь требуемых результатов. Многие вендоры настаивали на таком подходе. После 2008 г.

системным интегратором пришлось разрабатывать собственные подходы и модифицировать существующие подходы. Мы выбираем лучшие практики и корректируем методологию на основе успешных проектов. Наша библиотека решений позволяет максимально быстро запустить выбранное решение в «боевой» режим. В этом контексте особенно важно сохранять полученные знания, учитывать проектный опыт, что позволяет управлять процессом подбора и корректировки методологии в рамках задач, поставленных заказчиком.

АЛЕКСАНДР МАРЬИН

Таких задач нет. Теоретические основы интеграционных подходов появились давно, и на текущем этапе совершенствуются инструменты их реализации. Однако при наличии большого количества интеграционных архитектурных шаблонов существуют противоречия один другому механизмы – так называемые антипаттерны. Актуальной задачей является наработка лучших практик применения комплекса архитектурных шаблонов с минимумом концептуальных противоречий между ними.

Можно ли утверждать, что объем проектов, реализованных на основе SOA, прошел критическую черту, и этот подход де-факто получил признание как один из наиболее эффективных интеграционных инструментов? Достаточно ли сегодня специалистов, умеющих профессионально им пользоваться?

ВАСИЛИЙ АНФИНОГЕНТОВ

Как показывает наш опыт, подход, основанный на обмене сообщениями, его вариация, связанная с использованием сервисной модели подобного обмена, доказал свою жизнеспособность. Без него не обойтись при выполнении масштабных интеграционных проектов в компаниях с неоднородной и сложной ИТ-инфраструктурой, большим количеством бизнес-процессов и быстро меняющимися требованиями бизнеса к ИТ. Ключевой момент SOA-проекта – определение интерфейсов взаимодействия сквозного бизнес-процесса и связываемых приложений. Эта работа требует определенной дисциплины и высокой квалификации участников. В технологическом аспекте SOA обуславливает

необходимость переработки приложений (создания адаптеров) и следования определенным, порой жестким требованиям при проектировании новых приложений. При соблюдении этих требований решать вопросы интеграции, оркестровки легче во много раз по сравнению со стандартными подходами. Вместе с тем влияние технологической составляющей существенно уменьшается по мере движения от отдельных функций к реализации бизнес-процессов. Важно иметь в виду, что SOA-проект охватывает всю ИТ-инфраструктуру предприятия в отличие от локального проекта автоматизации определенной функциональности. Для количества проектов, реализуемых сейчас, специалистов высокой квалификации в этой области, может быть, и достаточно. Однако молодых талантливых системных архитекторов, аналитиков на смену опытным не видно. Особенно остро это будет ощущаться, когда ИТ-потребности бизнеса вырастут и спрос превысит предложение.

ДМИТРИЙ ДОЛЖЕНКО

Пока этот рубеж не пройден. В России невелика доля успешно завершенных SOA-проектов. При выборе неправильной стратегии внедрения или архитектуры можно получить негативный результат в силу сложности этих проектов. Количество грамотных специалистов в этой области увеличилось, но их по-прежнему недостаточно.

ЮРИЙ ДУБРОВСКИЙ

Методика интеграции с использованием web-сервисов, применяемая специалистами компании «Ай-Теко», дает возможность интегрировать любые приложения. Принцип SOA – работающая методика практически в каждом проекте, но говорить о полном переходе еще рано. Специалистов, обладающих опытом применения SOA, становится больше, хотя потребность в таких кадрах все же выше, чем предложение на рынке труда.

ДМИТРИЙ ЕРМИШИН

Основные положения концепции SOA признаны в качестве общепринятого архитектурного стиля интеграции корпоративных приложений. Опыт построения SOA-систем обеспечивает согласованное выполнение производственных и управленческих бизнес-процессов, даже если они реализуются в различных системах автоматизации. Именно поэтому данная концепция – одна из наиболее эффективных технологий интеграции.

АЛЕКСАНДР МАРЬИН

SOA сегодня в фарватере развития ИТ-архитектуры. Специалистов высокого уровня еще недостаточно.

АЛЕКСЕЙ ОРЛОВ

Пока не вижу оснований для того, чтобы говорить о признании SOA. Даже просто использование ESB для интеграции не стало общепринятым. Компании, декларирующие развитие ИТ-инфраструктуры на принципах SOA, можно подсчитать на пальцах, а уж для случаев, когда SOA действительно работает, хватит одной руки.

Ведущие производители бизнес-приложений продолжают расширять функционал своих продуктов. В какой степени внедрение моноплатформенных решений позволяет избежать проблем при интеграции приложений? Насколько оправдан этот подход? Можно ли утверждать, что в крупном бизнесе доля подобных решений увеличивается или это единичные проекты?

ВАСИЛИЙ АНФИНОГЕНТОВ

Как специалист компании, имеющей дело с одним стратегическим вендором – корпорацией Oracle, могу сказать, что моноплатформенные решения имеют право на жизнь. Главное их преимущество в возможности использования огромного опыта и технологических достижений вендоров, которые обеспечивают решение «предынтеграционных» задач на различных уровнях платформы. К примеру, средств моделирования взаимодействий, репозиторий и средств виртуализации источников данных. Попытка использовать мультивендорный подход из-за особенностей реализации стандартных спецификаций на разных платформах зачастую приводит к проблемам при внедрении там, где их, казалось бы, не должно быть.

ДМИТРИЙ ДОЛЖЕНКО

Моноплатформенность предоставляет дополнительные возможности интеграции систем. Как правило, производитель предусматривает различные «коннекторы» для упрощения интеграции бизнес-приложений, могут присутствовать элементы преднастроенной интеграции (например, Oracle AIA). Кроме того, упрощается разрешение ситуаций сбоя

интеграционных процессов системного комплекса, так как производитель один. К сожалению, в России доля моноплатформенных решений незначительна.

ЮРИЙ ДУБРОВСКИЙ

Проблемы интеграции приложений решаются путем применения SOA и сервисов, в результате чего методика интегрирования становится нечувствительной к платформе, на которой построено каждое из приложений.

ДМИТРИЙ ЕРМИШИН

Определение количества платформ – это процесс оценки реальных показателей предприятия и стратегии развития. Плюсы и минусы есть у всех решений. Внедрение моноплатформенных решений не всегда помогает решить проблемы интеграции бизнес-приложений, поскольку ни один вендор не может предложить всеобъемлющую систему, удовлетворяющую потребности любого бизнеса. У вендоров есть стремление оказывать такие услуги, и оно в конечном итоге увенчается успехом. Ключевым моментом в данном вопросе являются точный выбор инструментов интеграции и своевременное начало их использования. Некоторые приложения могут полноценно функционировать только посредством взаимодействия, что крайне необходимо для компаний, заинтересованных в централизованном управлении бизнес-процессами и понимающих затраты на реализацию подобных решений. Классический пример: система бюджетирования и планирования взаимодействует с ERP-системой, но подобная интеграция нужна только после того, как процесс бюджетирования отлажен и полноценно используется функционал ERP-системы.

АЛЕКСАНДР МАРЬИН

Соблюдение стандартов решает данную проблему. Моноплатформенность или моновендорность в интеграции приложений давно ушла в прошлое. Применение стандартных решений страхует компанию от «подсаживания на иглу» одного приложения и/или производителя.

АЛЕКСЕЙ ОРЛОВ

Расширение производителями линеек бизнес-приложений выгодно для клиентов. Ведь чаще всего новые продукты пишутся не «с нуля», а попадают в руки вендоров уже готовыми системами, не имея интеграции с другими продуктами. Покупая набор систем одного производителя, компания может рассчитывать

на существенные скидки. Кроме того, заказчик получает единую точку ответственности за интеграцию приложений и избавляет себя от необходимости управлять взаимоотношениями нескольких поставщиков.

Сфера ИТ-проектов всегда считалась относительно непрозрачной, что связано с негативными последствиями. Все чаще слышны голоса в поддержку практики публичного оглашения стоимости интеграционных проектов. Есть ли прогресс в этом отношении? Как оцениваете перспективы решения подобной проблемы?

ВАСИЛИЙ АНФИНОГЕНТОВ

Применительно к интеграции информационных систем госорганов федерального и регионального уровней подобная проблема не актуальна, поскольку стоимость интеграционного проекта, зафиксированная в контракте, должна быть указана в соответствии с российским законодательством. Исполнитель проекта выбирается по результатам открытого конкурса, информацию можно почерпнуть из открытых источников. Мы считаем подобную практику единственно верной. Конечно, в бизнесе это не так.

ЮРИЙ ДУБРОВСКИЙ

Проекты интеграции очень индивидуальны, содержат массу деталей, оказывающих влияние на стоимость, поэтому называть их стоимость нецелесообразно с позиций сопоставления с не столь детализированными проектами. С точки зрения общего понимания потенциальными заказчиками масштаба проектов и их цены знание стоимости других проектов полезно, но невозможность провести аналогию сводит полезность такой публичности к минимуму. Интеграцию нельзя поставить на поток, это не «коробочные» и не типовые решения. Весомую часть проекта составляет консалтинг, прояснение ситуации что, как и, главное, зачем интегрировать. Каждый проект имеет особенности и соответственно свою цену. Именно этим объясняется нежелание компаний афишировать стоимость выполненных проектов – подобная информация не несет в себе полезного зерна для потенциальных заказчиков и может их дезориентировать

ДМИТРИЙ ЕРМИШИН

Финансовая открытость в рамках интеграционных проектов – правильное решение на пути повышения прозрачности бизнеса. Если сравнить пресс-релизы компаний-интеграторов начала 2000-х гг. с сегодняшними официальными сообщениями, то разница очевидна. Каждая компания стремится назвать «цифры, говорящие за себя» – будь то показатели эффективности системы, расходы на обеспечение стабильного

функционирования ИТ-инфраструктуры или объемы закупаемого лицензионного ПО. Увеличение количества референсных проектов, открытость информации о финансовых потоках в период реализации интеграционного проекта – признаки цивилизованного и зрелого ИТ-рынка.

АЛЕКСАНДР МАРЬИН

Прозрачность любых проектов зависит не от предметной области, а от прозрачности бизнес-процессов компании. Под непрозрачностью здесь, скорее всего, понимается высокий процент неудачных проектов или проектов с существенным превышением бюджетов и сроков. Указание стоимости проектов проблемы не решит – лишь поможет уточнить статистику. Успех проекта зависит от применения лучших практик и методологии внедрения, управления жизненным циклом решений и грамотного выбора партнера на этапе внедрения. Особенностью интеграционных проектов является более высокая стоимость работ, что непривычно для российских компаний вследствие небольшого количества проектов. Занижение стоимости приводит к увеличению рисков проекта и при отсутствии методологии внедрения существенно снижает вероятность успеха. Публичное обсуждение вопросов методологий интеграции в рамках международных консорциумов безусловно повысит уровень зрелости ИТ-подразделений и вероятность успешной реализации проектов. ■