

## ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ В ОТДЕЛЕ РАЗРАБОТКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ С ПОМОЩЬЮ МОДЕЛИ TOGAF

Аратин Дмитрий Владимирович, студент  
Буйная Елена Васильевна, доцент  
E-mail: [dima.aratin@mail.ru](mailto:dima.aratin@mail.ru)

Кузбасский государственный технический университет  
г. Кемерово, РФ

**Аннотация.** Статья представляет анализ организации ООО «Диджитал девелопмент» и ее отдела «управления разработки и тестирования», специализирующегося на создании сервисов для автоматизации HR процессов. Целью данного отдела является обеспечение лучшего опыта работы в компании за счет использования разработанных сервисов и начала их коммерциализации на внешнем рынке. Автор статьи описывает основные цели и задачи отдела, в т. ч. проблемы, которые мешают достичь этих целей – отсутствие модульности сервисов и построенных процессов по взаимодействию с клиентами.

Для решения поставленных задач предлагается ряд технических решений, таких как внедрение микросервисной архитектуры, использование контрактов API, разработка конфигурационных инструментов и оркестрации контейнеров. Также обсуждаются вопросы сопровождения продуктов в контурах заказчика, включая установление сервисного соглашения и создание процессов сопровождения.

Статья также представляет анализ архитектуры предприятия с использованием модели *Togaf*, которая позволяет выявлять проблемы, связанные с инфраструктурой и взаимодействием сервисов. Предложенные решения направлены на оптимизацию внутренних процессов и обеспечение готовности к коммерциализации разработанных сервисов.

**Ключевые слова.** Модель *Togaf*, HR, продажа ПО, анализ отдела, инфраструктура.

В качестве организации для выявления проблем была выбрана компания – ООО «Диджитал девелопмент» [1] и отдел, который в ней находится – управление разработки и тестирования. Организация, основным видом деятельности которой является строительство домов, инфраструктуры и сервисов, которые экономят людям время, чтобы они потратили его на то, что действительно важно. Отдел занимается разработкой сервисов, направленных на автоматизацию HR процессов: подбор людей, их развитие и программы удержания. У отдела есть несколько целей и задач.

Цели:

- Обеспечить лучший опыт работы в компании за счет использования разработанных сервисов.
- Начать зарабатывать, продавая сервисы на внешнем рынке помодульно.

Задачи:

- Сделать сервисы модульными (независимыми от других).
- Рассказать о разработанных сервисах на внешнем рынке.
- Продавать сервисы на внешнем рынке.

В планах у отдела: в ближайший год начать продавать разработанные сервисы помодульно для внешнего рынка, начать рекламировать решение на конференциях.

Состав организации представлен на рис. 1. На нем отражено количество сотрудников в каждом из отделов, участвующих в разработке сервисов.

## ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ

- Backend
  - TeamLead - 1
  - TechLead - 1
  - Команда - 12
- Frontend
  - TeamLead - 1
  - TechLead - 1
  - Команда - 10
- СТО - 1
  - Сопровождение продукта - 2
  - Тестирования
    - TeamLead - 1
    - Команда - 11
  - Аналитика
    - Команда - 7



Рис. 1. Организационная структура

В свете стремления бизнеса к процветанию и успешному монетизированию разработанных сервисов, долгое время успешно применяемых внутри компании, возникла необходимость перейти к этапу коммерциализации. Для эффективного старта этого процесса требовалось ясное определение задач. В результате выбор пал на модель *Togaf* [2], обладающую уникальной способностью систематизировать и анализировать текущее положение дел, выявляя возможные препятствия и путеводящая к решениям, способным улучшить ситуацию. Созданная модель визуализирована на рис. 2.



Рис. 2. Архитектура предприятия *Togaf*

Анализируя архитектуру предприятия, были выявлены следующие проблемы организации:

- Сервисы имеют связанность между собой, что мешает продавать их независимо друг от друга.
- Отсутствует техническое решение по настройке инфраструктуры в контуре заказчика и схемы возможного взаимодействия сервисов между собой.
- Отсутствует процесс сопровождения продуктов в контурах заказчика.

В соответствии с обнаруженными проблемами были предложены следующие решения:

- *Сервисы имеют связанность между собой:*
  - внедрение микросервисной архитектуры: Разделение сервисов на более мелкие компоненты, каждый из которых выполняет конкретную функцию. Это позволит легко масштабировать и обновлять отдельные сервисы независимо друг от друга;
  - использование контрактов API: Создание четких и гибких API между сервисами для обеспечения независимого взаимодействия и возможности продажи сервисов по отдельности.
- *Отсутствие технического решения для настройки инфраструктуры и схемы взаимодействия сервисов:*
  - разработка конфигурационных инструментов: Написание инструкций для автоматизации настройки инфраструктуры в контуре заказчика и управления взаимодействием между сервисами;
  - внедрение оркестрации контейнеров: Использование системы оркестрации контейнеров (например, *Kubernetes*) для управления развертыванием и масштабированием сервисов;
  - выбор *Yandex Cloud* и делегировать ему часть задач по администрированию инфраструктуры.
- *Отсутствие процесса сопровождения продуктов в контурах заказчика:*
  - установление сервисного соглашения (SLA): Определение четких SLA для каждого продукта, включая процедуры обновления, поддержки и реагирования на проблемы;
  - создание процессов сопровождения: Разработка процессов и процедур для регулярного мониторинга, обновления и поддержки продуктов в контурах заказчика.

#### Библиографический список

1. Сайт компании ООО «Диджитал девелопмент» / [Электронный ресурс]. – URL: <https://samolet.ru>, свободный (дата обращения: 27.04.2024)
2. Лекция 8: Методики описания архитектур. *Togaf* / [Электронный ресурс]. – URL: <https://intuit.ru/studies/courses/995/152/lecture/4236?page=7>, свободный (дата обращения: 27.04.2024)