

# 企业IT架构转型之道：阿里巴巴中台战略思想与架构实战

作者：钟华

企业IT架构转型之道：阿里巴巴中台战略思想与架构实战

钟华 编著

ISBN: 978-7-111-56480-5

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ：2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称：幸福的味道 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读 网址：[www.ireadweek.com](http://www.ireadweek.com)

## 目录

### 序言一

### 序言二

### 前言

## 第一部分 引子

### 第1章 阿里巴巴集团中台战略引发的思考

#### 1.1 阿里巴巴共享业务事业部的发展史

#### 1.2 企业信息中心发展的症结

### 第2章 构建业务中台的基础——共享服务体系

#### 2.1 回归SOA的本质——服务重用

#### 2.2 服务需要不断的业务滋养

#### 2.3 共享服务体系是培育业务创新的土壤

#### 2.4 赋予业务快速创新和试错能力

#### 2.5 为真正发挥大数据威力做好储备

#### 2.6 改变组织阵型会带来组织效能的提升

## 第二部分 共享服务体系搭建

### 第3章 分布式服务框架的选择

#### 3.1 淘宝平台“服务化”历程

#### 3.2 “中心化”与“去中心化”服务框架的对比

#### 3.3 阿里巴巴分布式服务框架HSF

#### 3.4 关于微服务

### 第4章 共享服务中心建设原则

#### 4.1 淘宝的共享服务中心概貌

#### 4.2 什么是服务中心

#### 4.3 服务中心的划分原则

### 第5章 数据拆分实现数据库能力线性扩展

#### 5.1 数据库瓶颈阻碍业务的持续发展

#### 5.2 数据库分库分表的实践

### 第6章 异步化与缓存原则

#### 6.1 业务流程异步化

#### 6.2 数据库事务异步化

#### 6.3 事务与柔性事务

#### 6.4 大促秒杀活动催生缓存技术的高度使用

### 第7章 打造数字化运营能力

#### 7.1 业务服务化带来的问题

#### 7.2 鹰眼平台的架构

#### 7.3 埋点和输出日志

#### 7.4 海量日志分布式处理平台

#### 7.5 日志收集控制

## [7.6 典型业务场景](#)

### [第8章 打造平台稳定性能力](#)

#### [8.1 限流和降级](#)

#### [8.2 流量调度](#)

#### [8.3 业务开关](#)

#### [8.4 容量压测及评估规划](#)

#### [8.5 全链路压测平台](#)

#### [8.6 业务一致性平台](#)

### [第9章 共享服务中心对内和对外的协作共享](#)

#### [9.1 服务化建设野蛮发展带来的问题](#)

#### [9.2 共享服务平台的建设思路](#)

#### [9.3 共享服务平台与业务方协作](#)

#### [9.4 业务中台与前端应用协作](#)

#### [9.5 业务中台绩效考核](#)

#### [9.6 能力开放是构建生态的基础](#)

## [第三部分 阿里巴巴能力输出与案例](#)

### [第10章 大型央企互联网转型](#)

#### [10.1 项目背景](#)

#### [10.2 项目实施](#)

#### [10.3 客户收益](#)

#### [10.4 笔者感想](#)

#### [10.5 项目后记](#)

### [第11章 时尚行业品牌公司互联网转型](#)

#### [11.1 项目背景](#)

#### [11.2 供应链的改造](#)

#### [11.3 基于SCRM的全渠道整合营销](#)

#### [11.4 小结](#)

## 序言一

本书讲述了阿里巴巴的技术发展史，同时也是一部互联网技术架构的实践与发展史。

为一个复杂的、高速发展的业务构建一个技术系统是一个巨大的挑战。阿里巴巴集团主要是以电子商务、支付为业务主体，这类系统都是复杂的商业系统。这个业务又承载于互联网之上，互联网又具有海量的访问请求与数据。这两者的结合，形成了阿里巴巴集团的业务系统的关键特点。

不同于搜索、社交之类的应用系统，电子商务、支付的业务特性决定了其必须有很高的稳定性与可靠性。用户在使用搜索引擎的时候，哪怕丢失了一半的搜索结果，用户可能都没有觉察。但在电子商应用中，每一笔订单、每一个状态、每一次支付都不能有丝毫差错。与此同时，像双十一这种业务高峰时刻，每秒钟就需要处理十万笔以上的订单。高可用、海量、复杂的业务逻辑交织在一起，是阿里巴巴业务系统的主要挑战。

阿里巴巴集团为了应对这些挑战，在技术上、组织架构上都进行了广泛的实践。并进一步将此种实践提升至中台这样的概念。

阿里巴巴集团在很多技术方面进行了不断的探索，如数据库的水平扩展、复杂业务系统的结构化与服务化、大型系统的消息处理、关键业务系统的实时调控等。在数据库层面，阿里巴巴很早就启动了去IOE的项目，本质上是想解决大规模数据的线性可扩展问题，包括存储与访问两个方面。为了实现这个目标，发展了一系列的中间件来支撑这种新的架构。

随着业务的发展，阿里巴巴也面临着复杂业务系统的解耦问题。在互联网行业，需求的迭代速度非常快，通常每周都会有数十个功能更新或增加，并要及时发布。如何保持业务相对隔离可以让工程师大规模并行工作，传统上有很多解决方案，如SOA、ESB等，但如何在解耦的同时仍能满足互联网海量访问且具有高性能的要求，阿里巴巴集团对传统技术进行了革新，提出了一系列实用的技术方案。

系统规模进一步变大之后，需要解决更多、更复杂的问题，比如在全球进行分布式的部署、99.999%以上的高可用、容灾等，这对系统的架构与设计提出了更多的挑战。

解决了系统的静态架构之外，很快就会发现，像此类复杂的企业级互联网应用需要在运行时可以全程进行动态感知与管理，不仅要有全部的监控能力，更要根据业务流量进行业务的优雅降级，确保系统高可用等。

我认为本书将阿里巴巴一系列在工程上的实践进行了系统的总结，也为进一步的系统演进积累了很好的经验，打下了坚实的基础。

阿里巴巴集团CTO张建锋（行癫）

2017年4月于杭州

## 序言二

阿里巴巴电商系统的架构经历了烟囱式架构到分布式架构再到共享式架构的转变，在这个过程中持续推动着大量业务的创新，天猫、聚划算、闲鱼、拍卖、玩兔、淘抢购等应用不断涌现出来，有成功也有失败，因为架构无法决定市场的成功还是失败，但是作为土壤可以不断孵化新的物种。阿里巴巴从2008年开始的架构优化过程其实并没有解决该做什么的问题，但是解决了创新效率的问题。当有人告诉你做一个市场需要100人年的时候，你会犹豫，到底投还是不投；如果告诉你100人月的时候，你会毫不犹豫地投入，所以这时候一个优秀的架构已经超出了效率本身的范畴，而是决定企业成败的关键因素。

我的感受是，最大的浪费不是重复建设，而是不断重复建设。在早期往往一个新业务的上线除了数据可以被重复使用之外，服务却不能被重复使用。其实服务的重用将比数据重用带来更多好处，数据只是原始生产资料，服务则包含逻辑，是工厂的加工车间，如果加工过程也一样可以复制，将带来生产效率的大幅度提升。

系统的建设要从生产型模型升级到运营型模型，从版本模型升级到迭代模型。运营型模型最大的优势所有的积累都被沉淀，而生产型模型会因为10%的差异而重新建设100%的系统。每次都是新的故事、新的逻辑、新的代码，而这些都来自几个人的脑子。运营型模型的逻辑则来自于无数客户、供应商、工程师的脑子，并经过不断的积累，那么差距就显而易见。

本书主要介绍了阿里巴巴电商系统架构的演变历史，对各个行业在做企业IT架构优化会有很大的帮助。

阿里巴巴集团中间件技术部研究员蒋江伟（小邪）

2017年3月于杭州

## 前言

在过去15年的IT从业经历中，有很长一段时间我都是以软件服务商的身份参与了企业的IT系统建设，对于过去十几年来企业IT的发展有一定的认知和理解，带着对互联网技术的憧憬来到阿里巴巴中间件研发团队，有幸能近距离了解阿里巴巴的业务架构发展模式和业界顶尖的互联网技术。这种略显特殊的工作经历，使我对阿里巴巴的共享服务理念和企业级互联网架构很快能了然于胸，当我把这些内容介绍给越来越多的企业客户时，听到最多的反馈词语就是“启发”。

这让我逐渐意识到，在当今整个中国社会都处于互联网转型的浪潮中，不管是政府职能单位、业务规模庞大的央企，还是面临最激烈竞争的零售行业都处于一个重要的转折点，这个转折对企业业务模式带来了冲击，当然也给企业的信息中心部门带来了挑战：如何构建IT系统架构更好地满足互联网时代下企业业务发展的需要。阿里巴巴的共享服务理念以及企业级互联网架构建设的思路，给这些企业带来了不少新的思路，这也是我最终决定写这本书的最主要原因。

本书从阿里巴巴启动中台战略说起，详细阐述了共享服务理念给企业业务带来的业务价值。接着会分享阿里巴巴在建设共享服务体系时如何进行技术框架的选择，哪些重要的技术平台支撑起了共享服务体系，这也是迄今为止对阿里巴巴集团中间件体系对外最全面系统的介绍。除了技术层面之外，本书还分享了阿里巴巴内部的一些经验和实践，如组织的架构和体制如何更好地支持共享服务体系的持续发展。

最后结合两个典型案例来介绍如何在实际工作中应用共享服务体系。一个案例是国内某大型国企进行互联网转型的尝试和探索，最终走上成功转型之道的过程；另一个案例是国内某零售企业如何基于阿里巴巴提供的企业级互联网架构重构企业IT架构，在短期内快速重构供应链、SCRM等平台，打造了企业全渠道分销平台，为该企业竞争最为激烈的零售行业构建了差异化的竞争优势。希望通过这两个案例使读者更真切地看到共享服务体系项目落地的过程，以及它在企业互联网业务和IT架构转型过程中所起到的重要作用。

我一直以来都信奉再好的技术和框架如果不给企业带来业务价值，就没有太大意义，所以本书更多是从技术架构解决了什么问题，企业收获了哪些业务价值的角度进行说明和阐述，并没有描述太多晦涩的理论、算法和模型。“他山之石，可以攻玉”，希望更多的企业IT管理者、架构师、立志成为架构师的技术人员能从这本书中获取有价值的信息，进而对自身职业发展和所在企业业务发展有所帮助。对于有一定技术背景，希望对互联网架构有一个整体了解的读者，本书也是一本不错的入门书籍。

最后感谢在本书写作过程中给予我无私帮助的同事和朋友：蒋江伟、赵杰辉、周磊、赵勇、司徒放、程正君、赵林，黄杰龙等，没有你们的帮助，就不会有本书的出版。

钟华

2016年12月

## 第一部分 引子

### 第1章 阿里巴巴集团中台战略引发的思考

本章从阿里巴巴为何启动中台战略说起，谈到阿里巴巴共享业务事业部从建立、摸索及系列演变，到最终成为阿里巴巴业务中台战略中核心组成部分的过程。深入分析阿里巴巴共享业务事业部发展历程中所遇到的一系列问题和困境，而这些问题也恰恰是当今很多传统企业信息系统建设过程中所遇到的问题，找出这些问题的症结是根治这些问题的必修课。

2015年年底，当大多数企业忙着进行年度工作总结和下一年规划时，阿里巴巴集团对外宣布全面启动阿里巴巴集团2018年中台战略，构建符合DT时代的更具创新性、灵活性的“大中台、小前台”组织机制和业务机制，即作为前台的一线业务会更敏捷、更快速适应瞬息万变的市场，而中台将集合整个集团的运营数据能力、产品技术能力，对各前台业务形成强力支撑。

与任何公司一样，阿里巴巴组织架构的战略调整势必对公司现有组织架构、部门间的协作等各方面都将带来深远影响。战略执行到位、3年内达到战略调整所设定目标，对业务的创新和支持将带来巨大的影响，假若没能很好地控制战略执行过程中带来的风险，对组织架构的动荡过大，都会给现有业务带来不小的影响。

阿里巴巴为什么会在这样一个时间点做出如此重大的决定呢？这还要从一次商务拜访说起。在2015年年中，马云带领阿里巴巴集团的高管，拜访了位于芬兰赫尔辛基的移动游戏公司Supercell，这家号称是世界上最成功的移动游戏公司，以《部落战争》《海岛奇兵》《卡通农场》等游戏知名。Supercell是一家典型的以小团队模式进行游戏开发的公司，一般来说两个员工，或者5个员工，最多不超过7个员工组成独立的开发团队，称之为Cell（细胞），这也是公司名字Supercell（超级细胞）的由来。团队自己决定做什么样的产品，然后最快的时间推出产品的公测版，看看游戏是否受用户欢迎。如果用户不欢迎，迅速放弃这个产品，再进行新的尝试，期间几乎没有管理角色的介入。团队研发的产品失败后，不但不会受到惩罚，甚至会举办庆祝仪式，以庆祝他们从失败中学到了东西。使用这样的模式使得Supercell公司成为了年税前利润15亿美元的游戏公司，2015年App畅销排行榜上Top 10的游戏中，Supercell公司开发的游戏占据了榜单的大半江山。在笔者撰写此书时，2016年6月，中国腾讯公司以86亿美元收购了员工数不超过200人的Supercell公司84.3%的股权，每一名员工人均贡献的估值超过3.54亿人民币。

笔者对Supercell模式的理解是这家游戏公司经过6年的时间将游戏开发过程中公共、通用的游戏开发素材、算法做了很好的沉淀，企业的文化充分鼓励员工进行创新，甚至进行试错，才使得他们在开发的众多游戏中以最快时间找到那些用户真正喜爱的游戏。这种强大的业务试错能力是Supercell相比于其他游戏公司最大的差别，也是最核心的竞争力。其他的游戏公司难道没有想到学习这样的模式吗？答案一定是肯定的。为什么其他游戏公司不具备Supercell这样的能力呢，我觉得很多人忽略了Supercell所构建的“中台”能力，抛开个人水平高低的影响，Supercell公司在多年的游戏研发中积累了非常科学的研发方法和体系，使得今天公司可以支持几个人的小团队在几周时间就能研发出一款新游戏，并进行公测。

Supercell的模式给参加此次拜访的阿里高管们很大的震撼，在大家反复的心得交流和讨论中，一个非常重要的问题引起了很多人的反思：信息时代的公司架构到底应该是怎样的？正是有了这次拜访才真正让阿里巴巴的领导层有了足够的决心要将组织架构进行调整，在此次拜访的半年后，集团正式启动2018年中台战略。

所谓的“中台”，并不是阿里巴巴首先提出的词语，从字面意思上理解，中台是居于前台和后台之间。其实在阿里巴巴集团启动中台战略之前，有另一个被很多外界所熟知的“厚平台，薄应用”架构，说起这个架构则不得不说其中最为重要的一个部门——共享业务事业部，这个部门的产生、演变和发展在笔者看来都极具代表性和参考价值。

## 1.1 阿里巴巴共享业务事业部的发展史

在阿里巴巴内部论坛中有两篇暴走漫画形象生动地描述了共享业务事业部的产生、发展以及最终奠定部门在集团内重要地位的演变过程，如图1-1所示。

图1-1 阿里巴巴共享业务事业部的发展史

第一幅漫画中，描述了阿里巴巴在2003年时成立了淘宝事业部（图1-1左一）；随着集团领导层意识到B2C模式的业务将来也会是电商领域重要的组成部分，在2008年时集团成立了天猫（最初期叫淘宝商城），只不过当时是从淘宝团队中抽调出一拨人，作为淘宝事业部中的一个部门进行运营（图1-1右一）。

随着天猫业务的蓬勃发展，没过多久就单独成立了天猫事业部，成为跟淘宝并驾齐驱的两大电商事业部，此时淘宝的技术团队同时支持着淘宝和天猫的业务（图1-1左二），这样的组织架构阵型决定了技术团队对于来自淘宝的业务需求满足的优先级一定优先于天猫（屁股决定脑袋，大家都懂的），使得天猫的业务团队怨声载道，严重影响了天猫的业务发展。另一个问题是业务架构层面的问题，当时淘宝和天猫的电商系统是完全独立的两套体系，两套电商平台都包含了商品、交易、评价、支付、物流等功能。

正是因为以上两大问题，在2009年，共享业务事业部应运而生，主要成员来自于之前的淘宝技术团队，在组织架构上单独成为一个跟淘宝、天猫同样级别的事业部（图1-1右二），集团希望以这样的方式更好地让技术团队同时支持淘宝和天猫的业务，同时也将两套电商的业务做了梳理和沉淀，将两个平台中公共的、通用的业务功能沉淀到了共享业务事业部，避免有些功能的重复建设和维护，更合理地利用技术资源。

但接下来的发展却事与愿违。虽然组织架构上共享业务事业部和淘宝、天猫平级，但从对业务的理解和业务贡献的体现来说，淘宝和天猫相对共享业务事业部拥有着更多的话语权，结果就是共享业务事业部在两大业务部门的业务需求下艰难生存着（图1-1左三）。到此，共享业务事业部的产生和发展确实与大多数人的期望有着很大的偏差。

看看接下来又发生了什么故事，如图1-2所示。

共享业务事业部同时满足着淘宝和天猫高压态势的业务支持，在资源固定的情况下，就算团队成员再怎么加班加点，也很难及时、周到地满足两大业务部门业务需求，结果就是业务部门对共享业务事业部的满意度不高，而共享业务事业部的员工则是有苦说不出，只能默默流泪（图1-2上左）。

图1-2 共享业务事业部的发展

真正带来转折的是2010年，作为阿里电商业务的团购入口——聚划算的出现。聚划算平台刚一上线，就展现它强大的流量吸引的威力，据不完全统计，不管是淘宝还是天猫的商品，一旦进入聚划算平台，销售额会在短时间内至少增长25倍，聚划算对于淘宝和天猫的运营人员来说，无疑是一个增加流水的有效途径，所以一时间大家趋之若鹜，纷纷对接聚划算平台（图1-2上中）。

面对这一快速提升商品交易量的利器，继淘宝、天猫之后，1688也参与其中，三大电商运营人员各展所长争占聚划算平台上的有利资源。来自三大电商平台如洪流般的业务对接需求让当时成立不久的聚划算团队应接不暇（图1-2上右）。

这时就出现了对于共享业务事业部历史转折点的一个举措，集团要求三大电商平台如果要与聚划算平台进行业务对接，必须通过共享业务事业部！正是有了这“点睛之指”，使得共享业务事业部有了一个极强的业务抓手，将原本与三大电商的业务对话权不平衡的天平拉到一个相对公平的水平（图1-2下左）。从而最终奠定了今天大家所看到的共享业务事业部成了阿里巴巴集团业务的核心业务平台，如图1-3所示。

图1-3中清晰地描述了阿里巴巴“厚平台、薄应用”架构形态，目前阿里巴巴集团前端超过25个业务单元（如淘宝、天猫、聚划算、去啊等大家熟知的业务）均不是独立地构建在阿里云的云平台上，在后端阿里云技术平台和前端业务间有了一个“共享业务事业部”，将阿里巴巴集团前端业务中公共、通用的业务沉淀到了这个事业部，包含了用户中心、商品中心、交易中心、评价等十几个中心，而共享业务事业部正是“厚平台”的真实体现，为阿里巴巴各种前端业务提供着相应服务中心领域内最为专业、稳定的业务服务。

图1-3 共享业务事业部在阿里巴巴业务架构中的重要地位

当阿里巴巴在2015年启动中台战略后，也看到有些专业评论对阿里巴巴此次中台转型的担忧，转型中带来的改变是否会对现在阿里巴巴集团组织架构产生巨大冲击，是否对前端的淘宝、天猫等业务带来较大影响，转型之后的效果是否能达到领导层的预期。但从笔者的视角，阿里巴巴做出中台战略转型的决定并非空中楼阁。阿里巴巴从2009年就开始建设共享业务事业部，已经为中台战略在转型过程中将会面临的组织间业务协作、业务核心能力的沉淀、组织KPI考核等方面都做了很好的实践和经验沉淀，加上阿里巴巴强大的执行力，笔者完全相信阿里巴巴能成功实现中台战略的转型，为下一轮的业务腾飞打下



更为坚实的业务中台。

## 1.2 企业信息中心发展的症结

笔者初次了解到阿里巴巴共享业务事业部的发展史时，就有很大触动，一部分原因是我亲眼见证了阿里巴巴为了更好地满足集团业务快速发展的需要对组织架构的多次调整，这个过程充满了集团领导的思考和智慧，也经历了艰辛的尝试，才使得阿里巴巴集团在今天充满残酷竞争的中国互联网时代屹立于强者之列；另一个原因则是我发现阿里巴巴在2008年面临的问题跟现在很多企业面临的困境非常相似，而经过阿里巴巴多年打磨和验证过的这套共享服务体系可能是让非互联网行业的企业摆脱困境的最好出路。

我为什么会产生这样的想法呢？让我把前面漫画中的一些问题和现象与现在企业中的问题和面临的处境做一下映射。

### 1.“烟囱式”系统建设模式

在图1-2上左中，大家看到了2008年时淘宝的技术团队同时支持着淘宝和天猫两大电商平台。1999年成立的B2B电商平台1688一直拥有自己的技术支持团队。阿里巴巴集团三大电商体系的技术支持架构如图1-4所示。

图1-4 阿里巴巴集团三大电商体系的技术支持架构

正如之前所述，三套电商体系的架构完全独立，各自应用独立开发和运维。在电商平台上有过购物经历的读者都能想到，一个标准的电商平台至少提供了会员服务、商品的信息、交易支付，不管是B2B、C2C或者B2C的电商平台都需要提供，为什么阿里巴巴的三大电商平台会独立建设和维护，这其中没有任何公共和通用的功能吗？

我想导致这种建设模式的因素有很多，个人认为其中主要原因是开发团队考虑到电商模式的不同，所以需要独立建设；或者是新的业务团队认为在之前的电商平台基础上改造成支持新模式的电商平台会有太多的技术和业务的历史包袱，还不如重新构建。不管原因如何，最终促成了当时我们看到的三座“烟囱”分别矗立支撑着当时阿里巴巴集团最为核心的电商业务。

而这样的故事实际上在中国企业IT建设20多年的历程中几乎天天都在上演，今天企业IT系统建设的模式是：当业务部门提出业务需求，信息中心部门进行系统集成商的招投标（如自身有开发团队的企业则无需此流程），再进入到需求收集、需求分析、开发、测试、上线的项目周期中，某种程度上每个新系统的上线都预示着一座新的烟囱矗立而成，这种完全基于业务需求建设系统的方式已经成为过去20多年企业建设IT系统的标准流程，导致IT系统建设早的企业内部系统烟囱林立。这正是今天很多企业面临互联网转型难的根节所在。

其实对于“烟囱式”系统建设带来的弊端在十年前就已经有人提出，以这样的方式建设系统对企业的“伤害”有三大弊端：

1) 重复功能建设和维护带来的重复投资。大家都不用太仔细去梳理这些“烟囱式”建设起来的系统，就能发现大量的功能和业务在多个系统中同时存在，单单从开发和运维两方面成本投入的角度，对于企业来说就是一种很显性的成本和资源浪费。但这一点对企业带来的伤害却是最小的，只是成本的损失。

2) 打通“烟囱式”系统间交互的集成和协作成本高昂。随着很多企业业务的发展，要打通这些“烟囱式”系统之间的连接，以提高或优化企业运营效率，这样的场景在2005年后（是因为在这个时间点上很多大型企业已经进行了多年的IT建设，有了不少的烟囱）逐步涌现，特别在如今的互联网时代，如何更好地整合内部资源、更好地提升用户体验，实现各个系统间的交互成为必然发生的事情。

最为典型的例子发生在零售快消行业，很多的品牌商在2008年天猫出现后，立马上线了一个系统用于对接天猫平台，与自己企业的商品、库存、物流打通；随着后期京东、微商的出现，相继建设了相关系统；同时企业还有几千家门店以及分销商需要管理，所以都要建立对应的PoS、CRM等系统。2013年电商对传统零售商的分销模式产生了巨大冲击，这些品牌商就着急要获取到最终用户的消费行为、爱好等信息，从而为用户的精准营销做有力的数据支持，但发现用户的会员信息、商品信息、订单信息、消费行为信息等都被之前“烟囱式”的系统建设方式拆分到了不同的系统中，因此不得不开始打通这些“烟囱”，从而获得品牌商所需的全局会员以及消费数据。

面对这样的业务需求和系统处境，业界早在十几年前就提出了SOA的理念，出现了各大厂商纷纷推出了各自的ESB产品及解决方案，重点就是来解决此类异构系统之间交互的问题。一时间，各大企业纷纷上马SOA项目，构建企业服务总线，基于服务的方式实现了这些“烟囱”间交互的问题。

纵观各个SOA项目的实施，平均来说企业为了系统的打通所花费的成本是比较高昂的，这其中牵涉大量的协同和开发成本。

3) 不利于业务的沉淀和持续发展。从传统IT系统建设的生命周期来看，一旦系统上线以后，就进入了运维阶段。在运维阶段，也会有对系统功能完善和新业务需求的升级；因此我们看到了平均周期均在几个月，甚至半年进行一次功能的升级。而事实上业务的需求是与日俱增的，特别在现今的互联网时代，来自客户、市场的反馈和信息都要求系统进行快速的响应，而传统项目的迭代周期对业务的响应和支持越来越吃力。

上面提到很多企业通过ESB系统很好地实现了多个独立系统间的打通，不可否认ESB的架构很好地屏蔽了服务接口变化给服务消费者带来的影响，是解决不同系统间实现互联互通的很好的架构，但这样的项目在企业中落地后，后面的发展就让SOA

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《企业IT架构转型之道：阿里巴巴中台战略思想与架构实战》钟华 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/296.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

