

## Boomi называет это «активацией данных» и утверждает, что это недостающий этап в любом развертывании ИИ

**Источник:** AI News Healthcare

**Автор:** Steve Lucas

**Дата публикации:** 2026-03-09

**Оригинал:** <https://www.artificialintelligence-news.com/news/boomi-agentic-ai-data-activation-missing-step/>

ИИ-агенты

автоматизация

интеграция

корпоративный ИИ

управление данными

**Сценарий сбоя корпоративного ИИ в 2026 году отличается от того, что ожидает большинство. Проблема не в том, что модели ошибаются, или что агенты не способны к рассуждению, или что технология переоценена. Сценарий сбоя заключается в том, что данные, питающие эти системы, фрагментированы, имеют непоследовательную маркировку и распределены по десяткам приложений, которые никогда не проектировались для обмена контекстом.**

Компания Boomi называет это **проблемой активации данных для агентного ИИ** (agentic AI data activation problem). Проанализировав работу 75 000 ИИ-агентов, запущенных в промышленную эксплуатацию среди своих клиентов, компания заявляет, что решение этой проблемы должно предшествовать всему остальному. Этот показатель был зафиксирован в феврале, когда Boomi сообщила о своем самом мощном росте на

сегодняшний день: более 30 000 клиентов по всему миру, 75 000 ИИ-агентов в эксплуатации и клиентская база, включающая более четверти компаний из списка **Fortune 500**.

Тем не менее, согласно Стиву Лукасу, председателю и генеральному директору Boomi, устойчивой закономерностью во всех этих развертываниях является то, что ценность ИИ материализуется только после решения проблемы данных. «ИИ приносит пользу только тогда, когда данные сначала должным образом активированы, заслуживают доверия и управляются», — заявил Лукас, когда компания объявила о своих последних возможностях платформы 9 марта.

## Проблема фрагментации

Корпоративные данные не отсутствуют; их в избытке, они распределены по системам **ERP** (планирование ресурсов предприятия), **CRM** (управление взаимоотношениями с клиентами), озерам данных (**data lakes**), **SaaS**-платформам и устаревшим приложениям, которые накапливались десятилетиями. Не хватает именно общего контекста, который позволил бы ИИ-агенту рассматривать данные из одной системы как надежно совместимые с данными из другой.

Агент, извлекающий записи о клиентах из **CRM** и данные о ценообразовании из **ERP**, может работать на основе противоречивых определений того, что на самом деле является «клиентом» или «продуктом». Результаты, которые он выдает, будут лишь настолько последовательными, насколько таковы стандарты данных, лежащие в их основе.

Ответом Boomi является **Meta Hub** — центральная система учета, анонсированная в обновлении платформы 9 марта, предназначенная для стандартизации бизнес-определений во всем предприятии и передачи этого контекста каждому работающему в нем ИИ-агенту. Цель состоит в том, чтобы агенты рассуждали на основе последовательного понимания бизнес-логики, а не генерировали результаты на основе фрагментированных интерпретаций, извлеченных из разрозненных систем.

Тот же релиз представил возможность извлечения данных **SAP** в режиме реального времени через механизм захвата изменений данных (**change data capture**), что решает одну из самых распространенных проблем интеграции в крупных предприятиях, где данные **SAP** часто недоступны из-за медленных процессов ручного экспорта, что делает их фактически непригодными для рабочих процессов ИИ в режиме реального времени.

Новые возможности управления для агентов **Snowflake Cortex** внутри **Boomi Agent Control Tower** добавили контрольные журналы аудита и логи сессий, решая проблему, которая неуклонно поднимается в списках приоритетов предприятий: работу ИИ-агентов как «черного ящика», совершающих действия без видимой цепочки рассуждений.

## О чем сигнализирует признание аналитиков

Две независимые оценки в марте дали Boomi внешнее подтверждение ее позиционирования. 16 марта компания **Gartner** назвала Boomi лидером в своем отчете **Magic Quadrant 2026** для категории **iPaaS** (платформа интеграции как услуга) — в двенадцатый раз подряд — и поставила ее на самую высокую позицию по показателю «Способность к реализации» (**Ability to Execute**).

31 марта отчет **IDC MarketScape** по мировому управлению **API** (интерфейс прикладного программирования) назвал Boomi лидером, особо отметив ее ИИ-центричную стратегию, которая рассматривает **API** как топливо и плоскость управления для рабочих нагрузок ИИ. Формулировка Gartner весьма показательна.

В отчете утверждается, что интеграция, готовая к ИИ, является стратегической возможностью, которая согласовывает архитектуру, интеграцию и управление, позволяя ИИ-агентам эффективно получать доступ к корпоративным данным и работать в рамках бизнес-процессов. Такая формулировка подтверждает проблему, которую решает Boomi, и сигнализирует о том, что платформы **iPaaS** теперь оцениваются по готовности к ИИ, а не только по традиционным возможностям интеграции.

## Более широкая тенденция

На данный момент мы понимаем, что переход от пилотных проектов к промышленной эксплуатации корпоративного ИИ буксует в предсказуемом месте. У организаций есть модели. У них есть агенты. Чего у многих нет, так это инфраструктуры данных, которая сделала бы этих агентов достаточно надежными, чтобы им можно было доверить реальные бизнес-процессы.

**Активация данных** — перемещение данных из статического хранилища в живые, управляемые, богатые контекстом потоки, на основе которых агенты могут фактически рассуждать, — это одно из описаний того, как должен

выглядеть этот недостающий уровень. Станет ли эта формулировка отраслевым стандартом или будет поглощена более широкой категорией, — вопрос, на который начнет отвечать 2026 год.

Не подлежит сомнению лишь одно: предприятия, получающие возврат инвестиций (**ROI**) от агентного ИИ, — это те, которые в первую очередь навели порядок в уровне данных.

Boomi примет участие в выставке **AI & Big Data Expo** в рамках **TechEx North America**, которая пройдет 18-19 мая 2026 года в конференц-центре San Jose McEnergy.

---

Перевод выполнен: 09.04.2026 | ai4med.ru

Машинный перевод. Рекомендуем сверять с оригиналом при клиническом использовании.