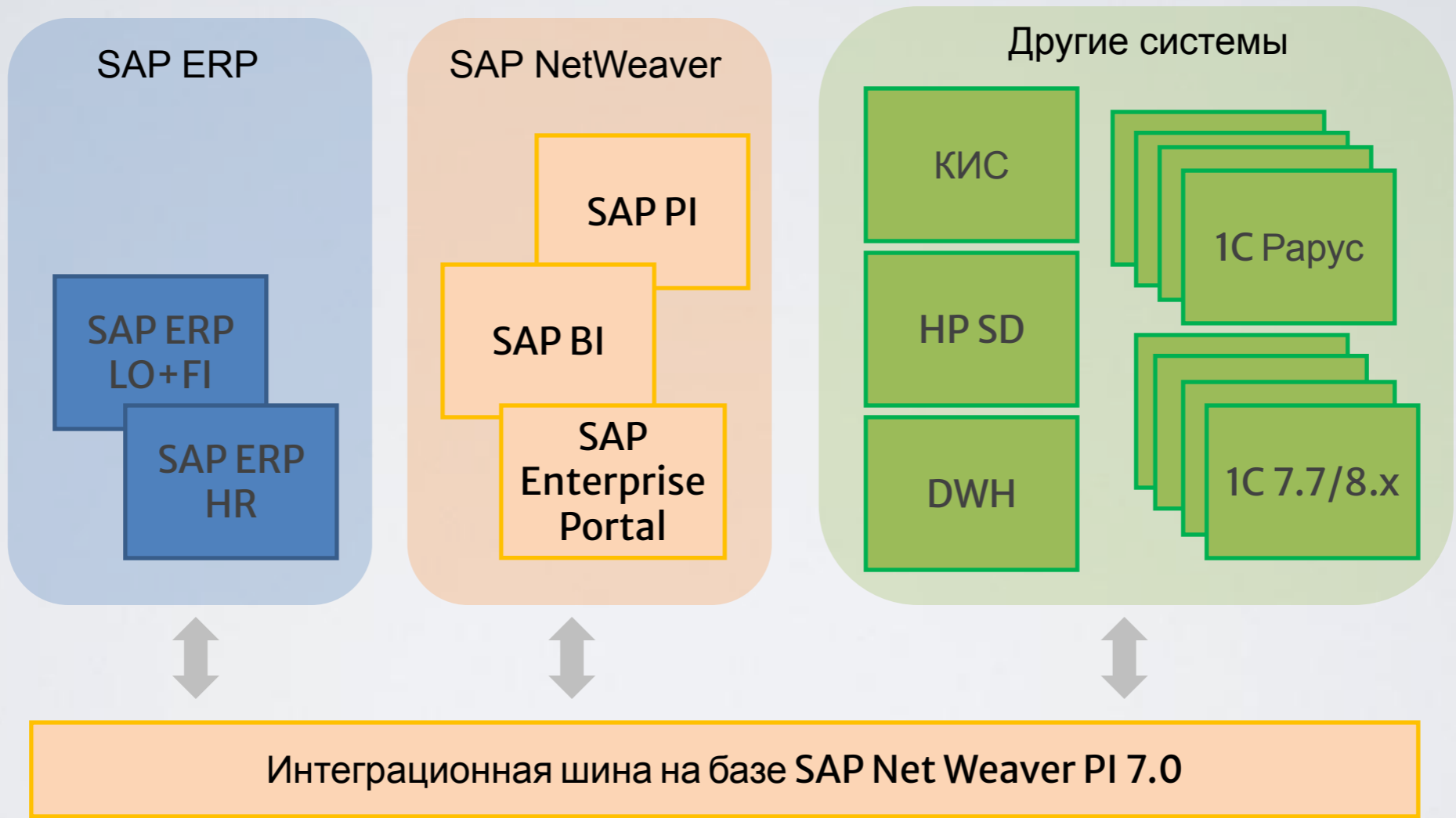


Управление большими массивами информации

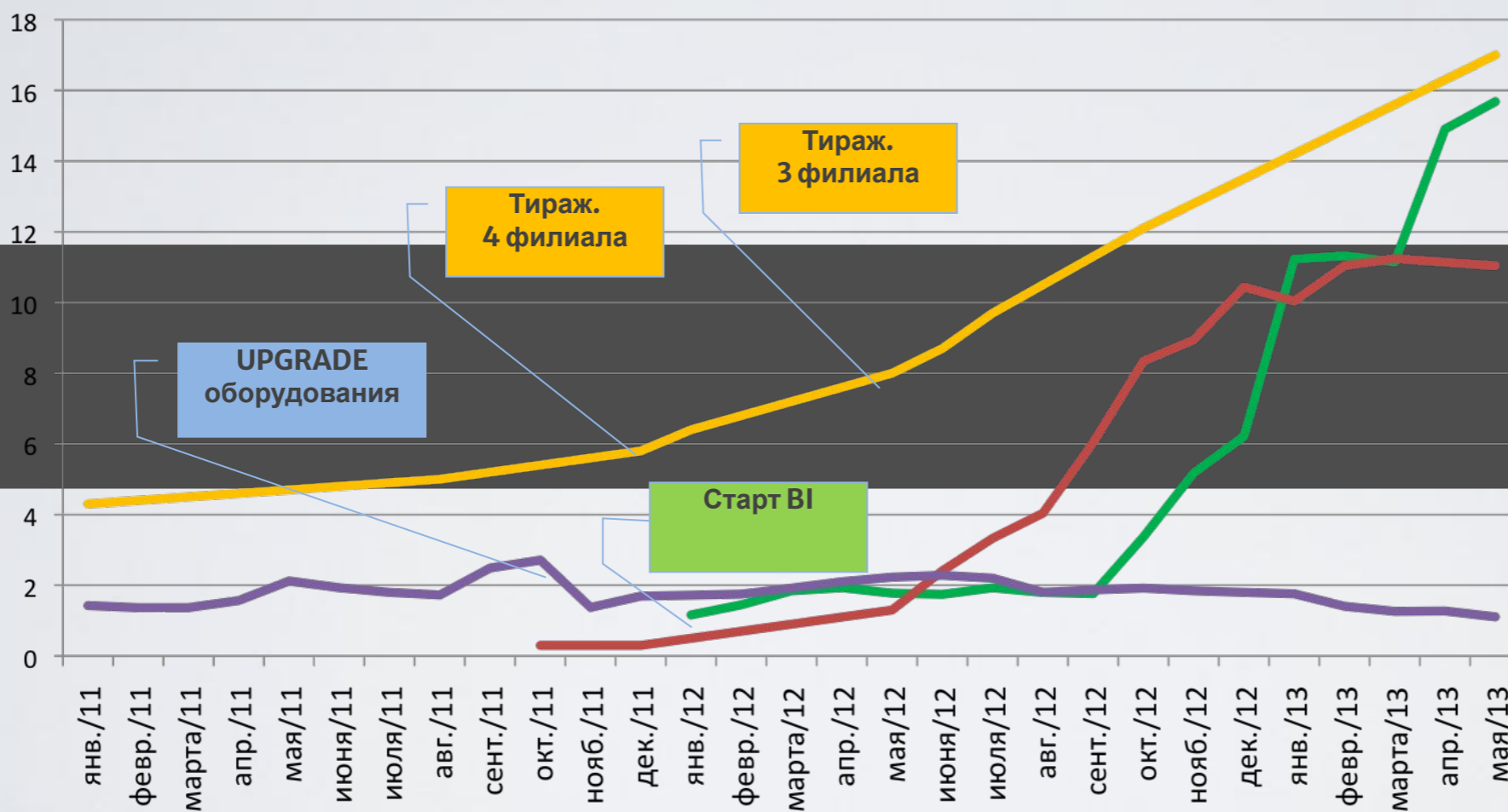
Подвиг или Преступление?!

Системный ландшафт



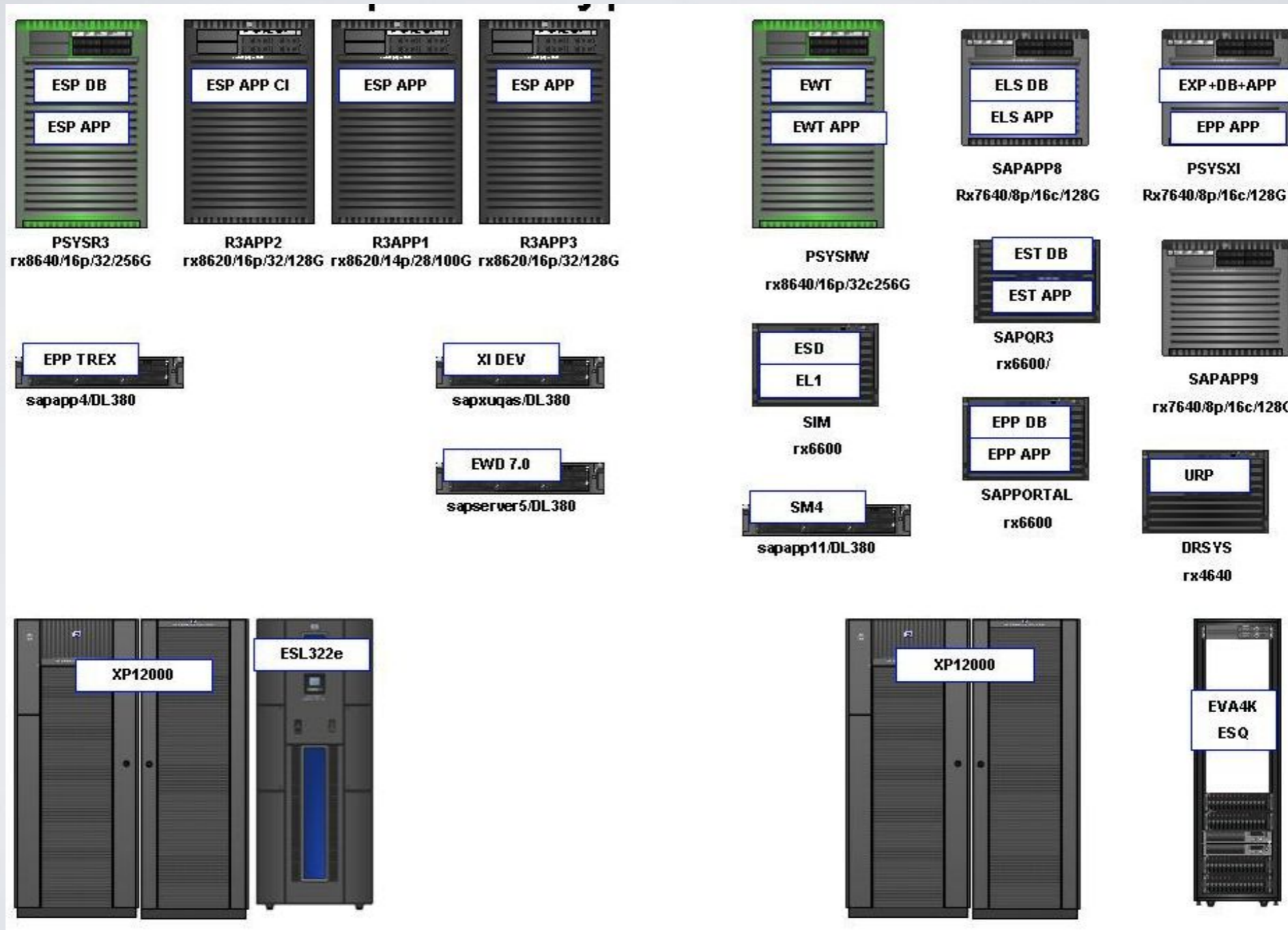
История проекта 2007-2009(система)

запросов к BW (10 x тыс) объем BI (Тб) Объем ERP (Тб) Среднее время диалогого шага ERP (с)



и это не предел

Задействованная инфраструктура



Основные проблемы

покупка еще одного массива

- 2006
 - начало проблем с производительностью
 - ошибки “сайзинга”
 - 2007
 - обрушения системы в предновогодний период
 - долгий поиск причины и долгая эскалация в поисках виновника
 - 2008
 - остановка проектов по “архивированию” - скорость прироста базы превышала возможности систем архивирования(500Гб/200Гб).
 - 2009 - нв
 - стабильная работа на фоне уменьшения динамики бизнеса
- апгрейд существующего(память, контроллеры, диски)
- запуск VI
- эскалация вендорам(бессилие интеграторов)
- построение SAN
- оптимизация запросов и кода
- партиционирование, ILM
- решение проблем с производительностью(выход на паспортные данные СХД)

Подвиг или преступление?

- За подвигом одних, всегда, стоит преступление других...

- **Цель любого Бизнеса - зарабатывать деньги**
- В России Бизнес живет на разницу между 2 большими суммами. И размер этой разницы показывает эффективность бизнеса.
 - Нет R&D
 - Нет Know-how
 - Нет долгих циклов подготовки услуги или продукта



- Практически нет связанных с этим процессов, требующих колоссального обеспечения и поддержки



- **Откуда большие объемы?**

Откуда большие объемы?

- Почему смена/развитие Информационной Системы порождает увеличение требований к массивам данных на порядок?
- Кто потребитель этой информации?

- Что Америку сделало АМЕРИКОЙ?

ПОЧЕМУ в ИКТ не так?

- Это наша неэффективность
 - Ошибки проектирования ИС
 - Ошибки формулирования требований
 - Ошибки развития функционала
 - Попытки все сделать в рамках одной системы. Мы забываем про необходимость специализации и возможности по интеграции
 - Проще освоить бюджет и купить новую железку, чем разбираться со старыми проблемами
- Неэффективность вендоров/поставщиков
 - Отсутствие квалифицированных кадров в РФ. Размытая экспертиза.
 - Ошибки сайзинга
 - Проще сделать/продать новую железку, чем обеспечить заявленные требования.

ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД?

- Да.
- Думать.
- Думать и делать!

Спасибо за внимание!!!

Герман Романов

+7 903 7662668

german.romanov@gmail.com