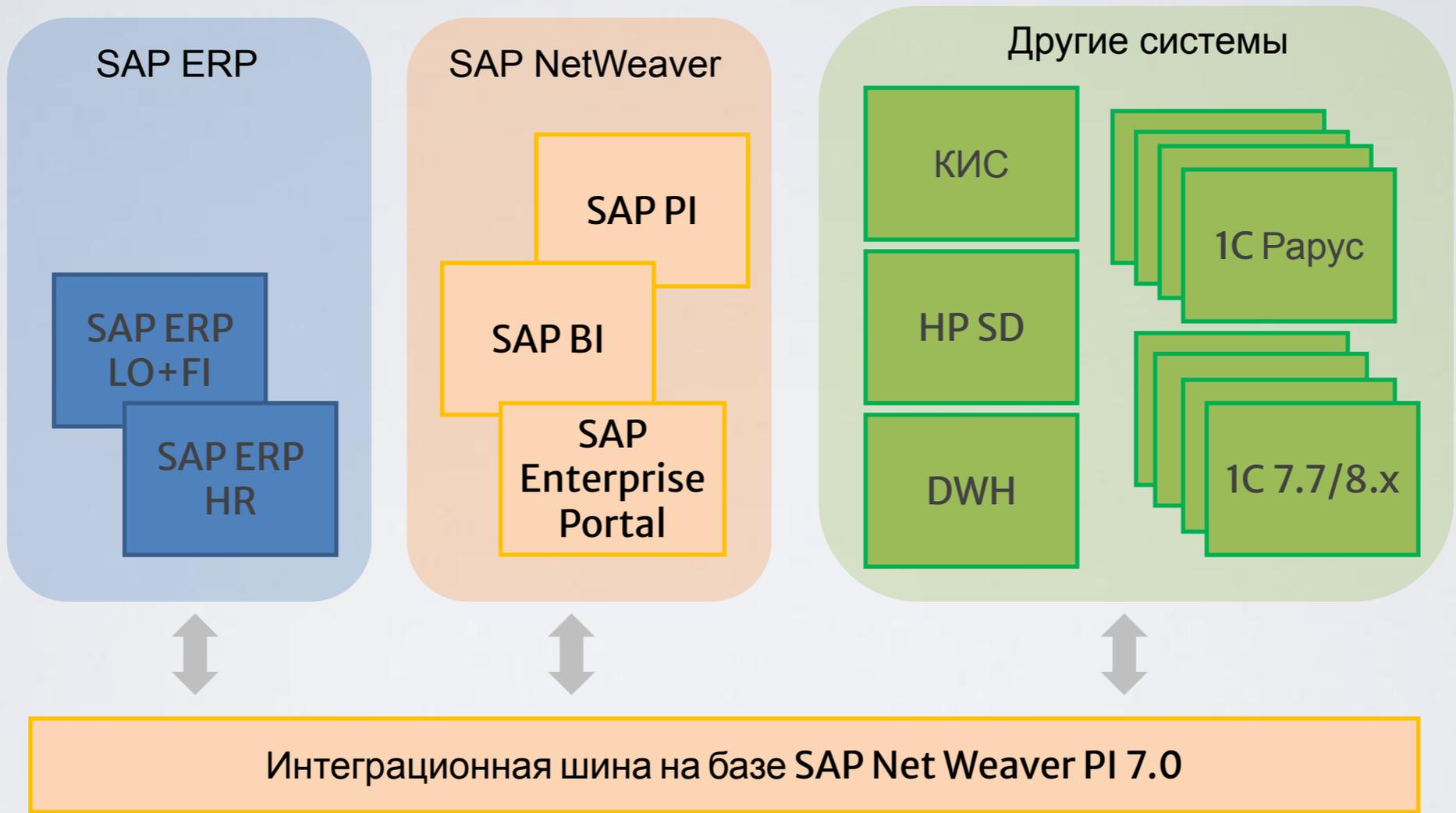


# Управление большими массивами информации

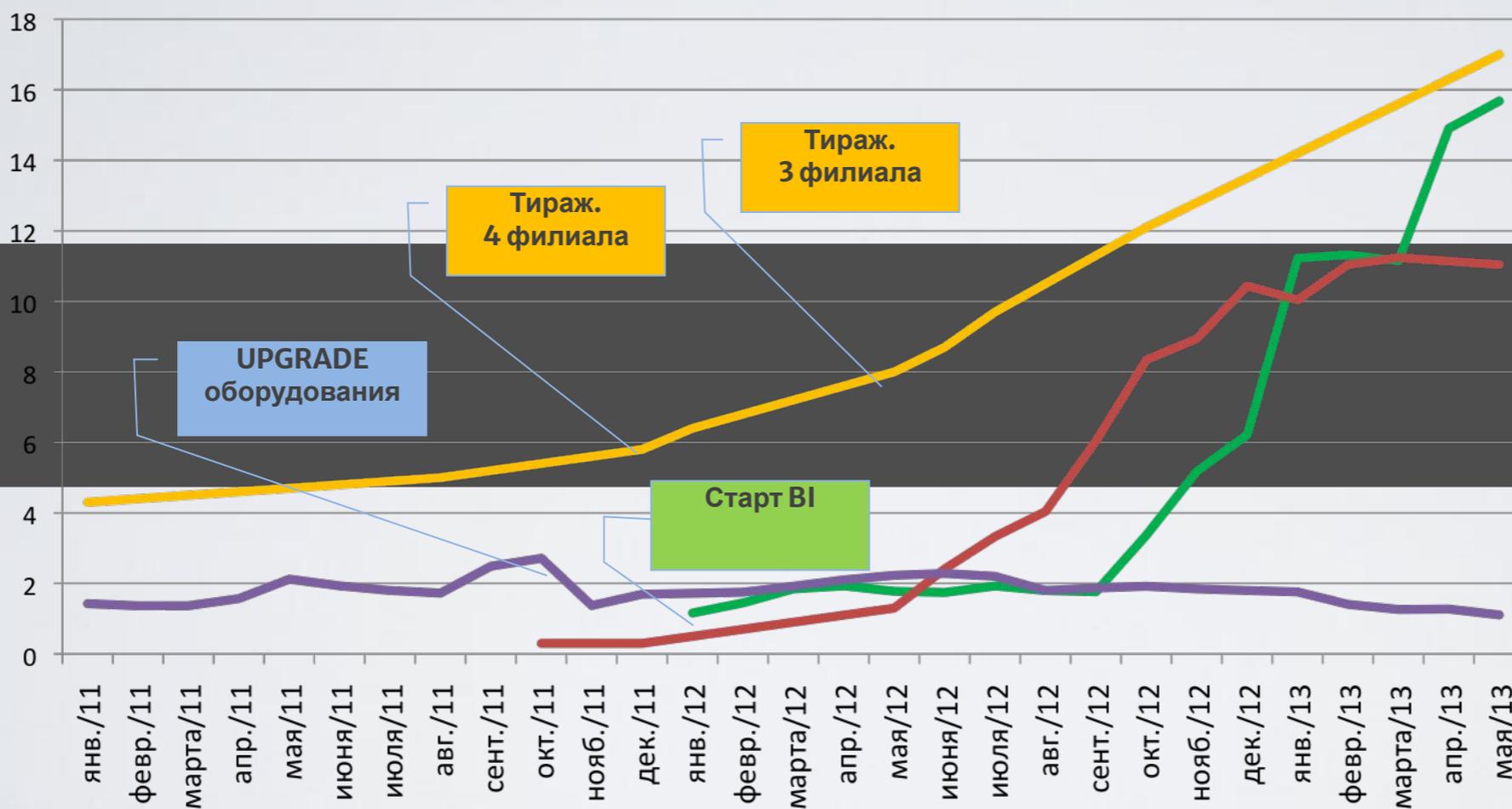
Подвиг или Преступление?!

# Системный ландшафт



# История проекта 2007-2009(система)

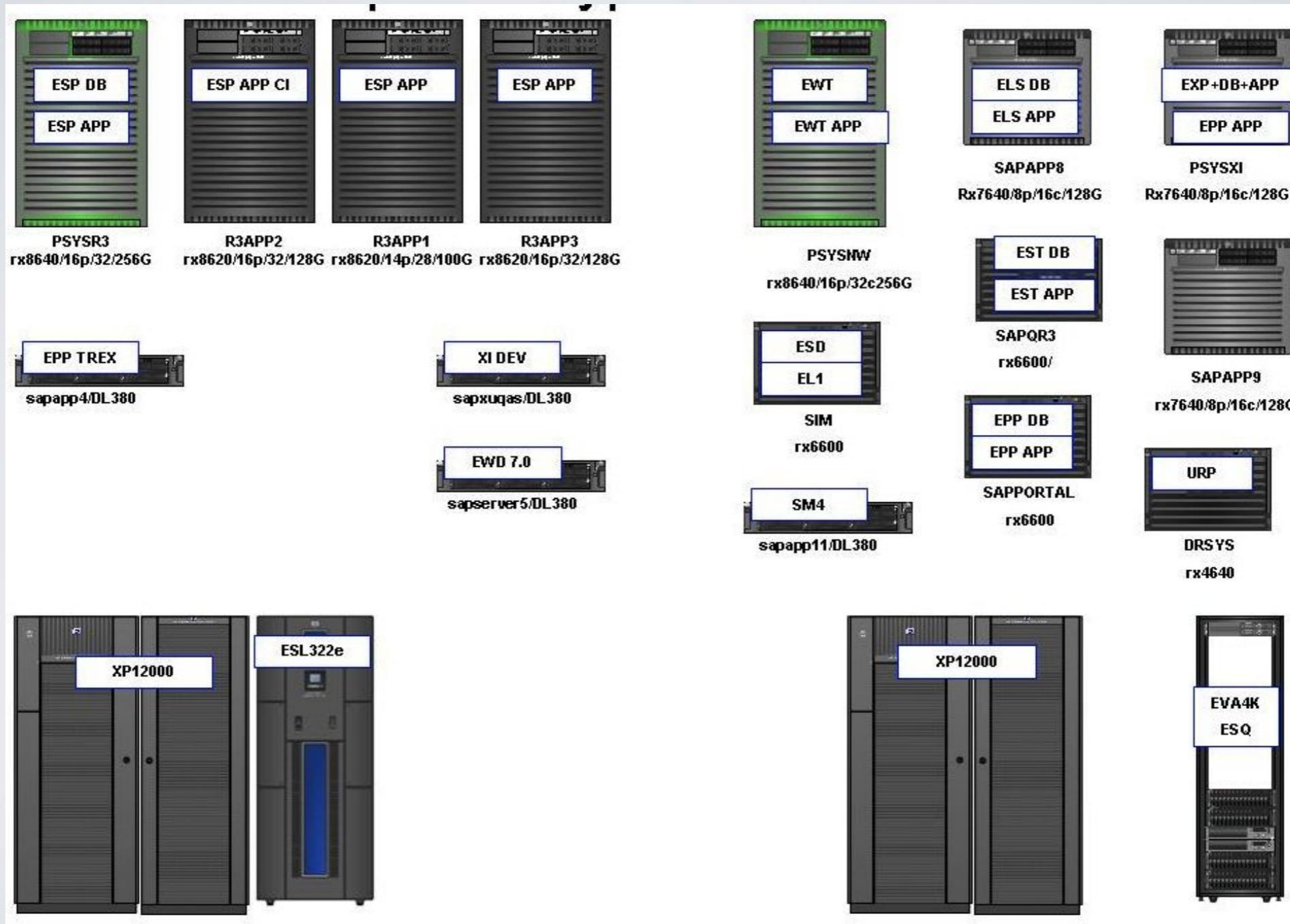
запросов к BW (10 x тыс)    объем BI (Тб)    Объем ERP (Тб)    Среднее время диалогого шага ERP (с)



и это не предел



# Задействованная инфраструктура



# Основные проблемы

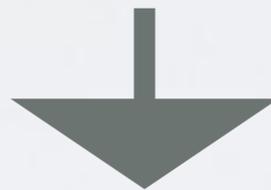
покупка еще одного массива

- 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
- агрейд 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)

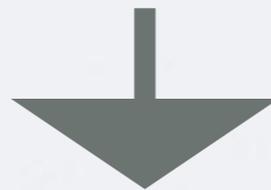
## Подвиг или преступление?

- 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](mailto:german.romanov@gmail.com)