

Dell EMC: итоги 2017

На вопросы SN отвечает Павел Карнаух — руководитель подразделения системных инженеров Dell EMC в России, Казахстане и Центральной Азии.



Павел Карнаух — руководитель подразделения системных инженеров Dell EMC в России, Казахстане и Центральной Азии.

SN. Какие наиболее значимые новинки вы представили в прошедшем году?

П.К. В 2017 году мы полностью обновили практически все наши продуктовые линейки. Традиционно самые интересные анонсы мы приберегаем на май, когда в Лас-Вегасе проходит наша ежегодная конференция для заказчиков. В этом 2017 году на Dell EMC World было объявлено о выходе новой платформы XtremIO X2, флагманского массива VMAX 950F, новых моделей Unity All-Flash и Isilon All-Flash. Затем, летом, мы анонсировали новое поколение серверов PowerEdge 14G и обновленную линейку продуктов на ее основе, прежде всего, VxRail. В ноябре было объявлено о запуске моделей SC All-Flash, значительном обновлении ПО Unity и новой программе Future-Proof Storage Loyalty.

SN. В чем особенность подхода Dell EMC и ваши преимущества?

П.К. Исторически компания EMC придерживалась правила: один размер не подходит всем, каждый заказчик уникален, и мы как ведущий вендор на рынке систем хранения должны иметь возможность предложить продукты, которые подходят именно под его задачи, использующие наиболее современные технологические разработки и обеспечивающие сохранение инвестиций. Этот подход сохранился и после объединения с Dell, когда мы начали работать с заказчиками, использующими системы Dell SC. Если вы помните, в начале года были опасения по поводу закрытия некоторых продуктовых линеек, и выпуск новых моделей SC All-Flash был наилучшим ответом на вопросы заказчиков. По итогам года могу сказать, что доля продуктов SC в продажах наших систем хранения достаточно быстро растет. Это быстрые системы с интересным функционалом и отличным соотношением цена—качество.

Если говорить о нашей продуктовой линейке в целом, то при разработке новых

моделей мы последовательно придерживались четырех основных принципов: ориентация на флэш, возможность горизонтального масштабирования (scale-out), поддержка прозрачного переноса данных в облако и широкое использование программно-определяемых систем.

Могу с уверенностью сказать, что чисто с технической точки зрения мы готовы успешно конкурировать с любым вендором — будь то крупный игрок на рынке СХД или нишевая компания, представляющая единственный продукт. Кроме того, Dell EMC является одной из наиболее крупных и финансово устойчивых компаний на ИТ-рынке. Думаю, что многие заказчики стали более серьезно относиться к этому вопросу после того, как одна из нишевых компаний, хорошо известная на рынке СХД, обанкротилась и прекратила работу в России.

SN. Каковы основные итоги года и ваш прогноз на 2018 год?

П.К. Я бы сказал, что в 2017 году идея All-Flash окончательно победила. Нет, если посмотреть на цифры IDC, то доля чисто флэш-систем до сих пор составляет около четверти всего объема, но принципиально изменилось настроение заказчиков. Почти всегда разговор начинается с обсуждения All-Flash, и уже затем начинается рассмотрение альтернативных вариантов. Причем, делая выбор в пользу флэш-систем, заказчики все чаще принимают во внимание не только очевидное повышение производительности, но и менее очевидные факторы, такие как простота настройки и управления, повышение плотности хранения и т.п.

Останавливает заказчиков относительно высокая цена флэш-носителей. Во многом это простое предубеждение, и здесь очень важно уметь с цифрами в руках доказать, что повышенная эффективность использования флэш-систем, прежде всего, за счет использования сжатия и дедубликации данных, на самом деле снижает стоимость хранения.

Отчасти в этом виноват повышенный спрос индустрии, который привел к нехватке флэш-чипов и росту цен на флэш-носители. Dell EMC выстроила одну из наиболее эффективных цепочек поставок, поэтому на наших заказчиках эти проблемы практически не отразились, а вот у некоторых конкурирующих с нами вендоров возникли серьезные проблемы. Впрочем, текущий прогноз показывает, что ко 2-й половине следующего года ситуация выправится и возобновится общий тренд снижения цен на флэш — примерно на 25–30% в год, так что в 2018 г. ожидаем дальнейшего роста привлекательности флэш-систем для заказчиков.

Свою роль в этом сыграет и рост популярности решений на основе NVMe. Ожида-

ется, что в следующем году основные вендоры, в том числе и Dell EMC, представят системы хранения, использующие эту технологию. Скорее всего, изначально это будут гибридные системы, использующие NVMe внутри массива и Fibre Channel для связи с хостами, но по мере стандартизации транспортных протоколов, поддерживающих NVMe, мы увидим и законченные решения.

Прогноз о быстром росте сегмента программно-определяемых систем хранения пока не оправдывается. По крайней мере, в России мы не видим большого количества желающих заменить свои дисковые массивы на системы SDS, скорее, можно говорить, что технологии SDS все чаще используются для построения файловых и объектных хранилищ неструктурированных данных, либо используется как составная часть гиперконвергентных решений.

Классические конвергентные системы, широко распространенные в США и странах Западной Европы, никогда не были особо популярны в России, а вот с HCI (Hyper-Converged Infrastructure) ситуация совершенно другая. Интерес к ним последние пару лет был достаточно высок, а в 2017 г. заказчики в России стали их активно покупать для нишевых проектов. Более того, мы видим, что заказчиков, всеерьез обсуждающих HCI как центральную часть своей ИТ-стратегии, становится все больше. Говоря в терминах Gartner Hype Cycle, можно сказать, что технология HCI начала выходить на «плато продуктивности». Объем продаж таких систем в России по сравнению с традиционными СХД пока невелик, но быстро растет, и думаю, в следующем году мы увидим несколько знаковых проектов, полностью реализованных на HCI. Dell EMC является мировым лидером в этом сегменте. Мы продвигаем единственное на рынке решение, разработанное совместно с VMware — я имею в виду VxRail, активно сотрудничаем с Nutanix и Microsoft, и можем предложить нашим заказчикам законченное решение, независимо от их предпочтений.

Как я уже говорил, Dell EMC занимает лидирующие позиции практически во всех сегментах ИТ-рынка, так или иначе связанных с хранением данных. Мы по-прежнему продолжаем выделять \$4,5 млрд в год на исследования и разработки, планируем объявление новых технологий и продуктов, и я уверен, что для наших партнеров и заказчиков 2018 год будет не менее интересен, чем 2017 г.

Всем читателям журнала Storage News в новом 2018 году хотелось бы пожелать профессионального и карьерного роста, успехов и новых достижений!