

Стратегия Sun Microsystems в направлении x86

Усман Латиф (Usman Latif), Среда, 05 Январь 2005, 23:28

Годами Sun Microsystems была ужасно напугана Linux и основанными на технологии x86 серверами. Sun признала дешевое x86 оборудование угрозой давно, но компания не знала, что с ней делать. Sun боялась выходить на рынок x86, так как цены на рынке x86 были невелики, и такой ход просто съел бы ее высокоприбыльный UltraSparc бизнес.

После того как мыльный пузырь доткомов лопнул, Sun сделала ряд странных ходов, направленных в сторону рынка x86, но похоже, что сегодня Sun твердо уверена в плане игры. Solaris x86, которую Sun некогда собиралась заморозить, стала центральной в планах компании. Sun [экономит на разработке UltraSparc](#), и готовится к тому, что отныне будет являться крупным поставщиком x86 серверов.

Согласно [отчету](#) The Register, в 2005 году Sun представит свету серию самостоятельно разработанных серверов и решений, связанных с хранением информации, основанных на Opteron. Другой отчет The Register утверждает, что [Sun планирует продать 414000 серверов, основанных на Opteron](#) в 2007 году, и компания нацелена на двузначный процент рынка x86 серверов.

Некоторые достижения Sun на рынке x86, конечно, достигаются ценой потерь в высокоприбыльном бизнесе Sparc, так что компании придется компенсировать этот ущерб. Но Sun не может надеяться быстро завоевать рынок, если не будет назначать конкурентоспособные цены на x86 аппаратуру. Sun столкнулась с двумя противоречащими друг другу целями на рынке x86, но компания придумала путь, позволяющий извлекать порядочные прибыли, одновременно назначая конкурентоспособные цены на x86 оборудование.

Sun посчитала, что если она создаст достаточный объем продаж серверов Opteron, она может получить ощутимые скидки от AMD. Sun предполагает, что ни один из основных поставщиков x86 серверов не откажется от процессоров Intel Xeon в ближайшее время. Из-за прагматических соображений, Dell, HP и IBM не могут позволить дублирование своих серверных линеек; IBM и HP предлагают несколько серверов, основанных на Opteron, но серьезно этим не занимаются. Следовательно, Sun может захватить рынок серверов Opteron и подтолкнуть AMD к оптовым скидкам, в которых она нуждается, чтобы сделать деньги на продажах x86.

Если Sun преуспеет, Dell и другие будут заинтересованы в выходе на рынок Opteron, но к тому времени Sun будет иметь серьезный опыт проектирования серверов Opteron, большие объемы поставок и полный список предложений серверов на основе Opteron. Эти привилегии первопроходца будут служить препятствиями на пути и остановят конкурентов Sun от выхода на рынок Opteron серверов.

Sun также ожидает, что Intel не начнет ценовую войну с AMD. Война цен ударит только по рентабельности Intel, поскольку AMD не слишком много зарабатывает на серверных процессорах. Более того, ни один из крупных клиентов Intel не может заставить Intel вступить

Стратегия Sun Microsystems в направлении x86

<http://www.osrc.info/plugins/content/content.php?content.78>

в войну цен с AMD. Крупные клиенты Intel: Dell, HP и IBM могут только попытаться надавить на Intel, но это все, что они могут сделать.

Dell имеет особые подходы к Intel, но они не касаются ценовой политики. Если бы Dell получала более выгодные ценовые предложения, IBM и HP обвинили бы Intel в поведении, направленном против честной конкуренции. Intel просто ассигнует большие доли дорогих настольных процессоров (процессоры с ограниченными поставками) Dell, и Dell продает эти процессоры, получая хорошую прибыль. Единственная эксклюзивная вещь в этом соглашении, это то, что только Dell может иметь прибыль от такого рода соглашения. Intel с удовольствием предложила бы то же самое соглашение и IBM, и HP, но IBM особенно не занимается бизнесом, связанным с PC, а HP, похоже, нацелена на тех покупателей, которые не слишком заинтересованы в приобретении новинок с наценкой.

Intel вступит в войну цен с AMD только в том случае, если Sun попытается захватить больше, чем 25-30 процентов рынка x86 серверов. Конечно, Sun не сможет достичь такой доли рынка в ближайшем будущем, так что компания имеет много пространства для выгодного роста.

Sun контролирует стоимость оборудования, но ей также необходимо контролировать стоимость разработки Solaris. В соответствии со статьей Wired, [Sun потратила 500 миллионов долларов на разработку Solaris 10](#). Solaris 9 была выпущена в апреле 2002, так что Sun должна была тратить приблизительно 200 миллионов долларов каждый год, добавляя новую функциональность в Solaris.

Операционная система также нуждается в поддерживающей инфраструктуре и техническом обслуживании, и стоимость этого может быть довольно существенной. Помимо обычных компиляторов/ассемблеров/отладчиков, утилит, патчей/обновлений, драйверов, проверок кода и т.д., Sun также приходится поддерживать различные порты Solaris. Sun уже привязана к портам на Sparc, Opteron и Xeon, и компании, похоже, нужно будет поддерживать еще и порт на Itanium. Это наводит на мысль, что в целом разработка Sun Solaris обходится не меньше, чем в \square 400 миллионов в год.

Такое количество денег - не карманная мелочь, за весь 2003 год [Dell потратила \$\square\$ 464 миллиона на R&D](#) (НИОКР - научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы - прим. переводчика), а Dell получает намного больший доход, нежели Sun. Стоимость разработки особенно важна для Sun, в связи с тем, что на рынке x86 Solaris будет бороться с Linux, а стоимость разработки Linux разделена на тысячи добровольцев и предприятий. Сегодня Redhat и Novell тратят приличные деньги на Linux, но это не означает, что они будут продолжать делать это даже тогда, когда Solaris станет угрозой. Модель разработки Linux позволяет Redhat и Novell иметь множество рычагов в назначении цен, и они будут использовать эти рычаги, если потребуется.

Любые попытки скопировать модель разработки Linux не пойдут на пользу Sun. Sun выпускает Solaris под лицензией с открытыми исходниками, но это скорее маркетинговая уловка, чтобы завоевать умы и заработать благословление Microsoft. Sun знает, что в ближайшее время разработчики Linux не собираются переключаться на Solaris, а многое из функциональности Linux так или иначе поддерживаются коммерческими компаниями.

Sun планирует побить преимущество Linux гарантией того, что деньги, которые она

Стратегия Sun Microsystems в направлении x86

<http://www.osrc.info/plugins/content/content.php?content.78>

вкладывает в Solaris дадут конкурентное преимущество в виде явного технического

превосходства над противником. Sun также попытается тесно интегрировать разработку программного обеспечения и оборудования для того, чтобы быстро привнести на рынок новую функциональность. Но настоящим ключом к успеху Sun будут объемы продаж.

Если Sun ухитрится продать миллион серверов, цена разработки Solaris рассредоточится на большое количество проданных единиц и не будет играть никакой роли. Более того, Sun будет иметь возможность делать деньги с продаж дополнений и контрактов на сервис/поддержку. Также, Solaris вытеснит Linux с места основной операционной системы с открытыми исходниками, а это позволит Sun отбить покупателей Unix от IBM и HP.

Microsoft будет серьезно поддерживать попытки Sun продвинуть Solaris как ведущую операционную систему с открытыми исходниками. В перспективе популярная и технически развитая Solaris отвлечет усилия разработчиков от Linux и ударит по поставщикам Linux. Solaris будет иметь открытые исходники, но все же будет контролироваться Sun и не будет представлять собой угрозу Microsoft, так как амбиции Sun довольно ограничены. Sun хочет сделать деньги и не заинтересована в разжигании ценовых войн с Intel и Microsoft.

Глобальная стратегия Sun наводит на мысль, что у UltraSparc нет будущего. Sun вливала крупные суммы в разработку UltraSparc в прошлом и вынуждена делать это даже сейчас, но UltraSparc находится в состоянии клинической смерти уже в течение долгого времени. Он показывает плохие результаты в тестах производительности и, похоже, стоит компании более 50 процентов ее бюджета на R&D. Если продажи Opteron у Sun пойдут вверх, компания станет меньше полагаться на доходы от UltraSparc, и стимулов продолжать выбрасывать деньги на UltraSparc станет гораздо меньше.

Sun сделала очень большие ставки на x86, и компания станет крайне прибыльной и конкурентноспособной, если она ухитрится эффективно реализовать план своей игры. С другой стороны, если этот план провалится, то за ним последует и сама Sun. В этом случае Sun увязнет в стоимости разработки оборудования и программного обеспечения и вскоре уйдет со сцены.

Приветствуются любые комментарии к статье. На [этой странице](#) доступна контактная информация автора.

Ссылки:

[Дискуссия на OSNews по поводу этой статьи](#)

[Sun Thumper server plans excavated by The Reg](#)

[Sun shooting for double-digit piece of the x86 market](#)

[Sun to Roll Out Free Solaris OS](#)

[Sun aims to cut Unix costs](#)

