

Новые процессоры и серверы SUN

После того как в Москве делегация руководства корпорации Sun Microsystems объявила о появлении новых систем классов mid-range и high-end на базе процессоров UltraSPARC IV с технологией многопоточности, 20 февраля она приехала в Санкт-Петербург, чтобы и здесь рассказать о новых возможностях серверов Sun Fire. Делегацию приняла фирма Lynx BCC Company.

20 февраля в центре компетенции по Unix-технологиям, созданном на базе Lynx BCC Company при участии Sun Microsystems, состоялась пресс-конференция, на которой выступили Карло Вайти (Carlo Vaiti), директор корпорации по решениям для вычислительных центров, Билл Шаренберг (Bill Schagenberg), директор подразделения процессорных технологий и Карл Рей (Carl Ray), директор по маркетингу корпоративных систем.

После пресс-конференции на вопросы редакции IT News любезно согласился ответить г-н Билл Шаренберг.

В свое время, когда появился DOS, казалось, что оперативной памяти почти в 1 Мбайт хватит на долгие годы. Стало появляться ПО, которое должно было быть совместимо с предыдущими версиями DOS. Прошло не так уж много лет, и это требование совместимости начало в значительной степени тормозить дальнейшее развитие. Сегодня вы говорили о бинарной бесшовной совместимости UltraSPARC III и UltraSPARC IV. А когда появится UltraSPARC V, вы будете заявлять о его совместимости с предыдущими процессорами SUN как о достоинстве нового процессора? Не мешает ли повышению произво-

дительности серверов такая бинарная совместимость?

Особенность процессоров SPARC именно в том и состоит, что совместимость была заложена при выработке принципов проектирования архитектуры SPARC, в середине 80-х годов. Именно в результате неукоснительного выполнения этого требования разработчикам удается до сих пор обеспечивать бинарную совместимость между поколениями SPARC. Важно, что такая совместимость обеспечивается не эмуляцией, а исполнением команд в оригинальном (native) режиме. За минувшие годы совершенствование архитектуры не затрагивало основного набора команд, поэтому коды самых первых SPARC-процессоров могут исполняться на нынешних без изменений.

Не могли бы вы рассказать об основных направлениях деятельности подразделения Processor and Network Products в Sun Microsystems?

Важная часть нашей работы связана, конечно же, со SPARC-процессорами. Кроме того, мы работаем и над сетевыми продуктами, в частности, это интерфейсные карты. Если вы видели наши blade-системы, то, наверное, встречали такие названия,



как Pullman и Cougar. Это кодовые имена, за первым скрывается балансировщик загрузки, второй предназначен для работы с криптографией. Был также проект, который назывался MAJC. Данный процессор использовался в качестве тестового образца для отработки модульных процессоров, использующихся сейчас в качестве основы для наших многопоточных систем. Сегодня он применяется в графических hi-end-видеоускорителях для систем Sun.

Мы активно работаем в области обработки потоков, а также решаем проблему, связанную с передачей потоков данных между процессором и памятью — память отстает по техническим возможностям от процессоров. Наша задача — создать системы, в

которых не существовало бы подобного разрыва.

В ноябре 2003 года вы заключили соглашение с AMD. Какова стратегическая цель этого альянса?

Прежде всего, я хотел бы отметить, что использование в наших серверных платформах x86-совместимых процессоров сторонних производителей само по себе знаменует поворотную точку в истории Sun, которая, напомню, изначально использовала в своих серверах только собственные процессоры UltraSPARC. Главное здесь для нас — мы выходим на активно развивающийся рынок средних решений. С точки зрения корпоративных заказчиков, одно из основных достоинств SPARC — возможность осуществлять 64-разрядные вычисления.

Благодаря этому альянсу теперь мы сможем максимально широко покрывать нужды наших заказчиков. Возможность процессора Opteron работать и с 32-разрядными, и с 64-разрядными данными делает наш проект еще более перспективным. Это сотрудничество выгодно обеим сторонам — AMD получила возможность дальнейшей экспансии своих чипов на рынке серверных платформ, а мы — конкурентоспособную технологию, как по возможностям, так и по цене. Хотя одним лишь выпуском серверов наше партнерство не ограничивается. Мы сотрудничаем в области разработки серверного оборудования и ПО, обмениваемся опытом для создания следующих версий процессора Opteron.

Вы разрабатываете свои процессоры UltraSPARC, а производит их фирма Texas Instruments. Конечно, собственное производство процессоров предполагает значительные расходы. Но с другой стороны, при таком монополизме изготовителя, что вы будете делать, если он необоснованно и достаточно заметно увеличит цены на производство ваших процессоров? Сколько понадобится времени и средств, чтобы начать выпуск ваших процессоров у другого производителя и есть ли такие фирмы?

Во-первых, наши отношения с Texas Instruments строятся на взаимовыгодной основе и продолжают уже более 15 лет. При таком характере и длительности отношений я не вижу причин, по которым они могут нарушиться. ➔

Владимир Обжигин: «Нас интересуют в большей степени вендоры, предлагающие более интеллектуальное оборудование»

В связи с тем, что в мае этого года исполняется десять лет со дня подписания первого дистрибьюторского контракта компанией Lanck, мы попросили ответить на вопросы редакции газеты IT News генерального директора компании Владимира Обжигина.

Владимир, дистрибуцией компания Lanck начала заниматься в 1994 году. С тех пор менялись ли в вашей фирме концепция дистрибуции?

Действительно, первый дистрибьюторский контракт наша фирма подписала в мае 1994 года с компанией Acer. Именно с этого времени мы и занимаемся дистрибуцией. На начальном этапе мы позиционировались как нишевые дистрибьюторы: у нас была хорошая линейка продукции Acer, к тому же мы продвигали продукты таких вендоров, как Iomega, Oki, Tpire Lite. Но тогда мы не покрывали весь спектр потребностей наших дилеров. Позднее мы стали заниматься дистрибуцией мониторов Nokia.

Эти вендоры никогда не имели на рынке значительных долей. Работа с ними позволила нам пройти хорошую школу, и когда в 2001 году мы заключили договор с NEC, компания уже была готова к серьезному выходу на российский рынок.

Таким образом шел постепенный процесс перехода от нишевой дистрибуции к широкопрофильной?

Можно и так сказать. В те годы мы стремились стать не только питерской дистрибьюторской компанией, но и общероссийским дистрибьютором. Тогда для нас это была достаточно важная задача. Тот факт, что мы благополучно пережили кризис 1998 года и дважды открывали офисы в Москве, свидетельствует об устойчивости и стабильности нашей фирмы. Сейчас наш офис в Москве вполне успешно функционирует, и мы стали достаточно заметной дистрибьюторской фирмой на российском компьютерном рынке. А это следствие наших начальных попыток найти свое место на данном рынке.

Две недели назад исполнилось семь лет вашему московскому офису. Как вы оцениваете его роль в вашем дистрибьюторском бизнесе?

Роль нашего московского офиса весьма велика. Об этом говорит хотя бы то, что около 60% оборота по дистрибуции компании Lanck делает ее московский офис.

В конце марта 2002 года Lanck получил статус эксклюзивного дистрибьютора продукции RoverScan по Северо-Западному региону России. Эта эксклюзивность сохранилась?

Нет, мы теперь не дистрибутируем продукцию RoverScan. Несколько лет назад производитель мониторов компания ViewSonic

купила у компании Nokia бизнес по производству мониторов. А поскольку ViewSonic не давал нам прямой дистрибуции ее продукции, мы стали работать с этим вендором через компанию «Белый ветер» и одновременно решили начать торговать продукцией RoverScan. Но потом мы переключились на мониторы NEC/MITSUBISHI, впоследствии ViewSonic опять вернулся на российский рынок, и мы заключили прямое дистрибьюторское соглашение с этой компанией.

Планируете ли вы расширить число вендоров — производителей ноутбуков?

Вы знаете, мы уже практически десять лет работаем с фирмой Acer и нас вполне устраивали их линейки ноутбуков.

Но когда в прошлом году к нам обратился Samsung с предложением включить их ноутбуки в свою продуктовую линейку, мы с большим энтузиазмом на такое предложение откликнулись. Обращение и поддержка столь мощной компании очень много для нас значит.

Образование компании Lanck Telecom, входящей в ваш холдинг, каким-то образом повлияло на увеличение продаж телефонного оборудования Alcatel, дистрибьютором которого вы являетесь?

Продажей телефонного оборудования Alcatel в нашей компа-

нии занимался отдел систем связи, первоначально входивший в фирму Lanck. Поскольку продажа телекоммуникационного оборудования в свое время была для нас достаточно специфическим бизнесом, то с появлением компании Lanck Telecom мы ей передали данную структуру, которая продвигала продукцию Alcatel. В конце прошлого года это подразделение вновь перешло под юрисдикцию компании Lanck, так как мы поняли, что теперь вполне готовы вести столь сложный бизнес. Связано это с тем, что наша компания стала уделять более серьезное внимание корпоративной части рынка, которой требуется в том числе и оборудование связи. У нас в этой области, неплохие контакты с Ленинградской атомной электростанцией (ЛАЭС), «Электросилой» и другими заказчиками. Сейчас я не вижу смысла искать какую-то альтернативу продукции Alcatel, их большие телефонные станции вполне подходят для наших заказчиков. А что касается увеличения объемов продаж телекоммуникационного оборудования в составе холдинга компании Lanck Telecom, то оно, несомненно, есть, поскольку слово «Telecom» все больше ассоциируется со словом «Lanck», а значит, и со всем холдингом.

Вы уже практически десять лет работаете с вашим ведущим вен-

дором — компанией Acer. Однако 17 апреля 2002 года в Москве компания BenQ, ранее известная как Acer Communications & Multimedia (Acer CM), официально представила свою новую торговую марку. Как продолжилось ваше взаимодействие уже с двумя компаниями — Acer и BenQ?

Мы прекрасно работаем как с одной, так и с другой компанией. С самого начала Acer обеспечивал для нас очень широкий спектр товара — это рабочие станции и серверы, мониторы и комплектующие. Сегодня же продукция Acer и BenQ очень хорошо дополняют друг друга, особенно выделяются их классные ноутбуки и мониторы. Это очень надежные партнеры. Скажем, в конце прошлого года, когда у большинства вендоров были проблемы с поставками, Acer строго выполнил все свои обязательства по поставкам и таким образом очень помог нам.

В июне 2002 года Acer объявил о введении новой политики в работе с партнерами второго уровня. Вам, как дистрибьютору, это в какой-то степени «облегчило жизнь»?

Новая программа предусматривала разделение партнеров на тех, кто занимается розничными продажами техники Acer, и тех, кто поставяет технику в корпоративный сектор. Для региональных компаний стали доступны категории ➔