

# Сколько стоит переход на легальный софт?

**Александр Емельянов**

**Многие организации до сих пор продолжают эксплуатировать пиратское программное обеспечение на своих компьютерах, зачастую не совсем представляя, что ждет их при проверке органами контроля. Многие закрывают на это глаза, надеясь на наше национальное «авось». Попробуем ответить на вопрос: сколько же стоит спокойный сон руководителя и системного администратора?**

Именно эти два человека зачастую оказываются ответчиками за использование нелегального софта в коммерческих интересах фирмы. Что и кому из них грозит, не раз обсуждалось в рунете на многочисленных форумах, блогах, а также в авторских статьях. Я не буду останавливаться на этом вопросе и предположу, что в компании уже принято решение о покупке легального программного обеспечения.

## Что нам нужно?

Практически в любой компании ИТ-инфраструктура состоит из рабочих мест пользователей, а также серверных систем, каждая из которых предоставляет тот или иной сервис. Попросту говоря, все используемое программное обеспечение можно разбить на две части – клиентское и серверное. Тот и другой софт, в свою очередь, можно условно подразделить на категории:

- **базовый**, без которого работа либо не возможна, либо будет сильно затруднена (сюда отнесем операционные системы и набор офисных программ);
- **дополнительный для пользователей мест** (это антивирусные пакеты, архиваторы, программы для записи на CD/DVD, программы для распознавания текста и др.), дополнительный софт для серверов (сервер баз данных, почтовый сервер, файрволы/прокси-серверы, программы для резервного копирования данных и т. д.);
- **специфичный для рода деятельности организации** (пакеты для обработки графики, верстки, проектирования и т. п.).

Исходя из этих данных будет формироваться приблизительный список необходимого для полноценного функционирования ИТ-среды предприятия программного обеспечения. Предположим для ровного счета, что количество сотрудников предприятия равно 100. Также допустим, что организация имеет 4 сервера и 100 рабочих мест. Что же касается сервисов, предоставляемых серверами компании, представим следующую «картину»: 2 контроллера домена, 1 почтовый сервер, 1 сервер баз данных, 1 терминальный сервер, 1 сервер SharePoint, 1 файрвол/прокси-сервер, 1 сервер обновлений Microsoft. Дополнительно положим, что 30 сотрудников работают на сервере терминалов, 40 сотрудников работают с сервером баз данных. Понятно, что не в каждой компании используются все эти сервисы сразу, однако такая схема поможет шире раскрыть тему статьи.

## Подсчитываем стоимость серверного ПО

Наиболее удобным и чаще выбираемым вариантом лицензирования серверных решений на данный момент является лицензирование по программе Open License. Данный вид лицензирования подразумевает единовременную покупку пожизненных полноценных лицензий. В этом случае лицензируются серверы и клиентский доступ к ним (при использовании терминальной службы в дополнение к клиентским подключениям покупаются терминальные), также покупается дистрибутив серверного ПО для установки.

Выбор программы лицензирования даже для грамотного ИТ-специалиста

является задачей не из легких, поэтому проще всего обратиться за консультацией к проверенному квалифицированному специалисту. При подготовке статьи рассчитать цены мне помогли специалисты интернет-магазина программного обеспечения SoftKey ([www.sofkey.ru](http://www.sofkey.ru)). Замечу, что при единовременной покупке всего софта у этого поставщика клиент переходит на более низкий уровень цен (уровень С) на продукты компании Microsoft, поэтому далее стоимость ПО данной компании будет представлена на уровне С.

## Базовое серверное ПО

Нам понадобится приобрести 4 серверных лицензии Windows Server 2008, 1 диск с дистрибутивом ОС, 100 клиентских лицензий на подключение к серверу и 30 лицензий на подключение к серверу терминалов. Здесь и далее цены указаны в долларах США, расчет производится в рублях по курсу Центробанка на день оплаты.

- **Windows Server Standard 2008 Russian OLP C** – 4x847=3388.
- **Windows Server Standard 2008** (дистрибутив) – 1x39,2=39,2.
- **Windows Server CAL 2008 Russian OLP NL User CAL** (клиентские лицензии) – 100x35=3500.
- **Windows Terminal Services CAL 2008 Russian OLP C Device CAL** (лицензия на терминальное подключение) – 30x93,8=2814.
- **Итого** – 9741,2.

## Дополнительное серверное ПО

Рассчитываем стоимость почтового сервера Microsoft Exchange Server 2007. Лицензируется сервер плюс каждый почтовый аккаунт. Пусть каждый со-

трудник имеет свой почтовый адрес, отсюда получаем следующий расчет:

- **Exchange Server 2007 OLP C** –  $1 \times 814,8 = 814,8$ .
- **Exchange Server 2007 CD** (дистрибутив) –  $1 \times 39,2 = 39,2$ .
- **Exchange Standard CAL 2007 Sngl Lang OLP C Device CAL** (клиентские лицензии) –  $100 \times 78,4 = 7840$ .
- **Итого** – 8694.

Сервер баз данных MS SQL Server 2005 можно лицензировать двумя способами:

- сервер + клиент;
- серверные лицензии на процессор (количество клиентских подключений не ограничивается).

Рассчитаем стоимость обоих вариантов и сравним их. Пусть у нас сервер с одним процессором, привожу сравнительные подсчеты для обоих вариантов лицензирования.

Вариант 1:

- **SQL Server Standard 2005 Win32 Russian OLP C** –  $1 \times 1031,8 = 1031,8$ .
- **SQL Server Standard 2005 Win32 CD/DVD** (дистрибутив) –  $1 \times 39,2 = 39,2$ .
- **SQL CAL 2005 Russian OLP C Device CAL** (клиентские лицензии) –  $40 \times 189 = 7560$ .
- **Итого** – 8631.

Вариант 2:

- **SQL Server Standard 2005 Win32 Russian OLP C 1 Proc** –  $1 \times 6690,6 = 6690,6$ .
- **SQL Server Standard 2005 Win32 CD/DVD** (дистрибутив) –  $1 \times 39,2 = 39,2$ .
- **Итого** – 6729,8.

Видно, что в нашем случае дешевле будет выбрать программу лицензирования на процессор.

Сервер ISA Server (файрвол/прокси-сервер) лицензируется по количеству процессоров (будем считать, что имеется только 1 процессор на сервере).

- **ISA Server Std Ed 2006 Russian OLP C 1 Proc** –  $1 \times 1510,6 = 1510,6$ .
- **ISA Server Std Ed 2006 Russian Disk Kit MVL CD** (дистрибутив) –  $1 \times 39,2 = 39,2$ .
- **Итого** – 1549,8.

Сервер Office SharePoint лицензируется по схеме: сервер плюс клиентские лицензии на доступ.

- **Office SharePoint Server 2007 Russian OLP C** –  $1 \times 5159 = 5159$ .
- **Office SharePoint Server 2007 DVD For Std** (дистрибутив) –  $1 \times 39,2 = 39,2$ .
- **Office SharePoint CAL 2007 Russian OLP C Device CAL** (клиентские лицензии) –  $100 \times 109,2 = 10920$ .
- **Итого** – 16118,2.

Сервер обновлений WSUS является бесплатным решением Microsoft.

Программа для резервного копирования данных – **Acronis True Image Echo Server для Windows** – 840,05.

## Подсчитываем стоимость клиентского ПО

Оценим стоимость клиентского ПО.

### Базовое клиентское ПО

Выбор пал на Windows Vista. На данный момент доступен только один вариант приобретения – коробочные версии: **Windows Vista Business Russian DVD** – 252,00. Для 100 рабочих станций общая стоимость будет составлять  $100 \times 252 = 25200$ .

Переходим к MS Office 2007.

- **Office 2007 Russian OLP NL** – 351,4 (лицензия).
- **Office 2007 Win32 Russian Disk Kit MVL CD** – 39,2 (дистрибутив).

Для 100 рабочих мест –  $351,4 \times 100 + 39,2 = 35179,2$ .

### Дополнительное клиентское ПО

Рассмотрим список наиболее часто используемого софта на рабочих станциях пользователей (конечно, он не претендует на полноту):

- **архиватор WinRAR** – 9,44 за лицензию;
- **программа для записи дисков CD/DVD Nero 8 Site License** – 49,82;
- **ABBYY FineReader 9.0 Professional Edition** – 159,99;
- **Adobe Photoshop CS3 10.0 FULL RU TLP for Windows** – 878;
- **Adobe Photoshop CS3 10.0 DVD RU for Windows** – 35;
- **CorelDRAW Graphics Suite X4** – 451,9.

Защита от Лаборатории Касперского, лицензии на 104 узла (по общему количеству серверов и рабочих станций для нашей гипотетической организации): **Kaspersky BusinessSpace**

**Security Base 1 year** – 85 034,56 руб. Рабочие станции, серверы и почтовые системы: **Kaspersky EnterpriseSpace Security Base 1 year** – 145 773,68 руб.

## Подводим итоги


Общая стоимость базового ПО для нашей организации будет равна  $9741,2$  (серверные ОС) +  $25200$  (клиентские ОС) +  $35179,2$  (MS Office) =  $70120,4$ . К этой сумме будет добавляться стоимость различных сервисов в зависимости от потребностей компании, а также дополнительное и специальное клиентское ПО, помноженное на его необходимое количество.

Видно, что список софта для приобретения не маленький. Тем более, если вы являетесь корпоративным клиентом, представляющим несколько организаций-плательщиков, входящих в группу предприятий, заказ ПО и оформление документов грозит стать целой эпопеей. В этом случае обслуживание в режиме «одного окна», реализованное компанией SoftKey, поможет вам сократить временные расходы на покупку ПО: заказ на коробочные и электронные версии продуктов оформляется в режиме онлайн, система сохраняет ранее введенные клиентом данные и позволяет в дальнейшем выбирать нужные реквизиты плательщика и адрес его доставки.

Доступность в каталоге SoftKey электронных версий продуктов также позволяет ускорить процесс покупки. После оплаты вы получите по e-mail ссылку для скачивания дистрибутива программы и лицензионный ключ.

Да, и еще, из приятных моментов: партнерство SoftKey с бонусной системой Много.ру означает, что если при заказе программного обеспечения ввести номер карты Много.ру, на аккаунт покупателя будут начислены бонусы, за которые потом можно получить призы.

## Заключение

Хотелось бы отметить, что процесс лицензирования компании – дело не столько дорогое, настолько и нужное. При грамотном подходе затраты на приобретение лицензионного софта можно снизить, потому что зачастую компании-дистрибьюторы проводят специальные акции, а также делают неплохие скидки для «хороших» клиентов. 

На правах рекламы