

Лицензируем продукты Microsoft

Источник: http://how-it.ru/public/win/116-litsenziruem_produkty_microsoft.html

Актуально для: MS Windows 7/2008, MS SQL Server, RDP...

Денис "Reagent" Ходус @ 14.07.2011

Microsoft, в отличие от большинства фирм, имеет несколько запутанную систему лицензирования своего софта. Не самую запутанную, поверьте, но когда Вы в первый раз сталкиваетесь с необходимостью купить их софт - глаза начинают разбегаться.

Что же делать системному администратору небольшой фирмы, если он хочет закупить ПО от MS, но в упор не вникает во все тонкости процесса и не может ответить на самый главный вопрос - «че купить то?»

Эта статья предназначена для того, чтобы дать Вам опору под ногами - разжевать - что куда, как и зачем. Русским, понятным языком. Без всяких OLP, SA, GSK и тому подобных сокращений от MS, которые фигурируют в прайсах.

Сразу замечу, что схемы лицензирования Enterprise я умышленно не затрагиваю - это отдельная тема отдельного разговора с кучей параметров, скидок, возможностей «несколько-в-одном за одну цену» и т.д... разговора сразу с менеджером поставщика ПО! И интересна она, обычно, фирмам побольше. И если мы будем о ней говорить здесь - это Вас может только запутать.

Также я не затрагиваю всех продуктов. По аналогии можно наложить траффарет логики лицензирования на все, что продает Microsoft.

Итак, начнем наш маленький опус.

Коробка или...?

Типы лицензий можно поделить на два основных класса: коробочные лицензии и корпоративные.

Как видно из названия - коробки - это лицензии, продающиеся обычно в коробках, чаще всего имеющие диски с дистрибутивами внутри, некий ключ активации только для одной этой коробки. Продаются коробки поштучно. Это значит, что Вы можете купить 1, 2, 3... сколько угодно коробок.

Плюсы коробок:

- Их можно купить любое количество, от 1 до... сколько Вам надо;
- Коробка не привязывается напрямую у юридическому лицу;
- В коробке обычно сразу идет диск, с которого можно ставить софт;

Минусы коробок:

- Подтверждением лицензионности купленного софта является коробка с диском (если он

был), соответственно, коробки нужно все хранить... не по типам, а вообще все коробки, которые Вы купили;

- У каждой коробки свой ключ активации, и именно этот ключ должен быть указан на установленной копии (т.е. нельзя использовать один и тот же ключ на нескольких копиях - до Вас легко докопаются на эту тему);
- У Вас не будет аккаунта на сайте Microsoft, где Вы сможете следить за купленными лицензиями, видеть ключи активации и т.п.;
- Не считая MS Office, коробки обычно дороже стоят, чем корпоративные лицензии.
- В случае коробки Вы должны использовать именно ту версию ПО, которая указана на коробке. Т.е., купив MS Office 2010, Вы не имеете никакого права использовать Office 2007!

Корпоративные лицензии Microsoft представляют из себя «бумажки». Т.е. корпоративная лицензия на N копий продукта (программы) - это «сине-голубенький» конвертик с лицензионным соглашением внутри, собственно, самой лицензией в виде защищенного от подделки листа с различными надписями, включающими в себя номер лицензии, количество лицензируемых продуктов, дате приобретения и т.п. и нескольких листов с различной информацией.

Плюсы корпоративных лицензий:

- Нет коробок - не надо хранить много объемной лабуды, в особенности, если Вы лицензируете не 3-5 компьютеров, а, скажем, 100.
- Есть возможность использовать KMS-сервер (об этом ниже). В двух словах - Вам не надо вводить ключ активации на каждую установленную копию продукта - достаточно просто установить программу и она сама активируется. Причем отпадает головная боль о том, что Вы уже третий (N-ный) переустанавливаете программу (систему) и сервер активации Вам скажет «обломись ибо че та часто активируешь»;
- Корпоративные лицензии обычно дешевле стоят, чем коробки.
- Корпоративные лицензии поддерживают т.н. Software Assurance (SA - об этом ниже).
- Право Downgrade. Это значит, что Вы можете использовать любую версию ПО того-же типа и класса, что и приобретенная, но более старую. Например, Вы купили Office 2010 Standard, но хотите использовать Office 2007 Standard? Пожалуйста! Однако Вы не можете по праву downgrade использовать более старую версию более ВЫСОКОГО класса, например, Enterprise вместо Standard. Например, при покупке Office 2010 Standard Вы не можете «опуститься» до Office 2007 Enterprise или Professional! Только до Standard-же или ниже классом!

Минусы корпоративных лицензий:

- Минимальное количество лицензий, покупаемых за 1 раз - 5 штук. Т.е. за одну покупку Вы не можете купить меньше, чем 5 лицензий, даже если Вам нужно всего, скажем, 4. Причем за вторую покупку - тоже. Это означает, что правило « ≥ 5 » работает на КАЖДУЮ покупку, и даже если Вы уже приобрели 10 лицензий, то в следующий раз, когда соберетесь докупать лицензии - Вам опять надо будет купить не менее 5 штук!
- Лицензии четко привязываются к юридическому лицу, которое эти лицензии приобрело;
- Все дистрибутивы, уж извините, придется скачать с сайта Microsoft. Правда, скачать то, что Вам ставить по лицензионным условиям нельзя, Вам не дадут, т.ч. ошибиться тут сложнее, чем ставить просто от балды.

Итог:

Если Вы закупаете лицензии на очень небольшое количество компьютеров (по итогу - менее 5 штук), либо если у Вас то и дело меняется юрлицо - Ваш выбор - это коробки.

Если у Вас 5 компьютеров или больше, в особенности - значительно больше - я Вам рекомендую глядеть в сторону корпоративных лицензий.

Схемы лицензирования: купить, взять в кредит или арендовать?

Сразу оговорка - выбравшие «коробки» в качестве лицензий этот блок могут не читать - они все равно уже мимо темы.

Итак, что мы представляем при лицензировании? Деньги... а точнее - их перемещение из бюджета фирмы-покупателя в бюджет фирмы-производителя. Вторая мысль - это «а у нас будут лицензии». Все бы ничего, но тут Microsoft нам ставит очередной «стоп, вопрос!».

Нам предлагают 3 варианта потратить наши деньги:

1) Банально купить. Просто взять, заплатить деньги нужной суммой за нужное количество нужных продуктов. Самый простой вариант: утром деньги, вечером... эмм, лицензии. В данном случае Вы приобретаете продукт единоразово и приобретаете права на использование этого продукта хоть до скончания веков (без ограничений). Больше всего это похоже на «пошел в магазин и купил».

2) Рассрочка на 3 года. На самом деле условия рассрочки могут меняться время от времени, но суть, я думаю, останется одна: это разделить трату Ваших денег на 3 части (или другое кол-во частей - как Microsoft придумает дальше).

По итогу, утром Вы платите 1/3 денег, а вечером получаете... да-да, полноценные лицензии в нужном Вам количестве нужного Вам продукта. Через год Вы платите еще 1/3 денег, подтверждая право на пользование продуктом. И, наконец, еще через год Вы выплачиваете последнюю треть - и отсюда уже без ограничений пользуетесь продуктом сколько влезет. Больше всего это походит на банальный кредит. Причем слово «рассрочка», которое часто используется поставщиками ПО и которое нередко воспринимают как «беспроцентный кредит» - обозначает очень даже «процентный» кредит. По итогу, вместе со всеми хитростями, окончательная стоимость может вырасти до 2х раз.

Ремарка. Этот вариант безоговорочно включает в себя опцию «Software Assurance» на все время рассрочки, о которой мы поговорим чуть ниже. В 2х словах - она позволяет использовать последние версии продуктов, которые вышли после покупки Вами данной версии.

Ремарка 2. Несмотря на «проценты» от кредита, цена, которую Вы платите ежегодно, четко фиксирована и не плавает, в то время, как цена на ПО от Microsoft то идет вверх, то немного вниз. Причем тенденция подорожания, конечно, сохраняется. А Вы выплачиваете по старой цене.

3) Аренда. Самая что ни на есть - аренда. Вы платите каждый год некоторую сумму денег за использование программ (систем). При этом если платить Вы перестаете - то софт резко, но неотвратно превращается в нелицензионный и Вы имеете все шансы словить «по шапке» если к Вам придут с проверкой.

Аренда тоже включает в себя Software Assurance. Более того - для некоторых продуктов аренда позволяет менять количество лицензированных копий между платежами.

Как это выглядит? Например, Вы уплатили за 30 копий программы. Соответственно, спокойно пользуетесь 30ю копиями. Но тут, еще до наступления следующего платежа, у Вас увеличивается количество компьютеров, на которых должна стоять эта программа. Что делать? Резко бежать и как-то докупать? Переоформлять договор? Нет! До следующего платежа Вы спокойно продолжаете пользоваться ВСЕМИ копиями программы. Больше 30 Вами приобретенных? Ну и ладно. При следующем платеже заплатите, причем уже только за следующий год. За то время, которое Вы пользовались «сверх нормы» - Вы не платите.

Хитрость номер два: а если у Вас до следующего платежа вдруг обратно сократилось количество компьютеров до 30 (ну, или сколько у Вас там?) Что делать? Как заплатить за то, что Вы попользовались несколько месяцев «лишними» копиями программ? Их придется оплачивать по полной программе при следующем платеже? А если Вам они уже больше не нужны? Короче, платить не придется. Подсчет количества копий производится прямо перед платежом, соответственно, если у Вас сезонно каждый год количество компьютеров увеличивается - то Вы... да-да-да, на халяву пользуетесь частью копий программы (с условием, что к моменту платежа количество вернется обратно).

Software Assurance - непонятные слова из понятных букв

«Коробочникам» придется пропустить и этот блок.

Я уже несколько раз упоминал это понятие - Software Assurance. Что же это такое?

Итак, сначала давайте поймем - что мы понимаем под «покупкой» лицензий на ПО? Покупая программу (в т.ч. операционную систему) мы покупаем ДАННУЮ ВЕРСИЮ. Именно ту, которую мы купили.

Приведу пример. Вы купили Windows XP Professional. Все хорошо, но тут выходит Windows Vista. Первая мысль - я же купил лицензию на «винду» - значит, я могу пользоваться Vista? Фигушки. Вы же купили XP. Не Vista, не Windows7, а XP! Причем именно XP. Значит, пользоваться можете только XP.

Но если очень хочется, то... то можно приобрести вместе с лицензиями также и опцию Software Assurance. Она продается на несколько лет и позволяет Вам использовать во время ее наличия все новые выходящие версии того-же класса, как и приобретенная Вами лицензия.

Возвращаясь к примеру с купленной XP - при наличии Software Assurance на дату выхода Windows Vista Вы можете проапгрейдить Вашу XP Professional до уровня Vista Business. А если SA была и на момент выхода в свет Windows7 - то можете проапгрейдиться до Windows7 Professional. Ну, суть Вы поняли, я думаю.

Право на downgrade

Не для коробочных лицензий! Поэтому «box-еры» - плывем ниже по статье. Там еще будет для

Вас интересное.

Многое уже можно понять из названия. Это право на использование более старых версий того-же продукта того-же класса.

Для примера: Купив MS Office 2010 Standard Вы можете использовать MS Office 2007 Standard, MS Office 2003 Standard и т.д.

Но, т.к. разрешается использование только того-же класса или ниже, то Вы не можете использовать более дорогой, хоть и старый Office 2007 Enterprise, 2003 Professional и т.п.

Так-же это право не дает Вам возможности использовать более новые версии. Не запрещает, но и не дает - для этого служит платная SA.

Что оно стоит? Ничего! Право на downgrade предоставляется Microsoft бесплатно для всех корпоративных лицензий (не коробок) по-умолчанию! Это то, чего не хватает многим другим производителям, не будем тыкать пальцем.

KMS. И ничего общего со спортом.

«Коробочники»... да-да, снова жмем на skip и летим ниже по статье.

KMS - это служба автоматической активации для продуктов Microsoft, купленных по корпоративной схеме лицензирования. Служит для облегчения развертывания и активации систем и программ MS, таких, например, как Windows, Windows Server, Office и т.д.

Как она работает? Не вдаваясь в технические подробности (это офф-топ) KMS устанавливается на один компьютер в сети (можно Windows, можно Windows Server, если KMS-ключ предназначен для Windows Server), активируется через интернет на сервере Microsoft и начинает быть сам сервером активации, действующим в пределах Вашей сети и Вашего домена Active Directory.

Для понимания приведу пример. Вы закупили 30 лицензий на Windows7. При этом Microsoft Вам предоставила 2 вида ключей: MAK и KMS. MAK - это, по сути, обычный ключ активации со вполне ограниченным количеством использований. KMS имеет и того меньшее количество активаций (всего 2, если я правильно помню), но именно этот ключ позволяет двум Вашим компьютерам быть KMS-серверами.

Итак, у Вас 30 компьютеров. Мы устанавливаем на один Windows7 и активируем ее через интернет с использованием KMS-ключа. При этом Windows Вас сразу предупреждает, что данная копия станет KMS-сервером.

После активации этот компьютер не только сам станет активированным, но и станет нести службу KMS. Так что не следует эту процедуру осуществлять с компьютером, который включают раз в месяц, и то если повезет - лучше всего подойдет либо комп «сисадмина», либо просто максимально постоянно работающий комп.

Теперь Вы устанавливаете 2ю, 3ю и далее копии Windows 7. Что Вас спрашивают при каждой установке? Ключ продукта. Что нам нужно ответить? А вот и ничего - оставляем поле ключа продукта пустым - это не ошибка, так надо. Windows спокойно ставится дальше и загружается.

А теперь самое вкусное. Вам, по большому счету, не надо делать ничего, чтобы Windows стали активированными - они сами через домен найдут сервер KMS и запросят у него активацию. И станут полноценно активированными.

Причем сервер KMS (как я понимаю из статей Microsoft) не сверяется с серверами Microsoft и не отправляет им информацию о том - сколько сейчас используется копий программ. Таким образом очень удобно решается задача частой замены «железок» компьютеров, при которой требуется переактивация вновь устанавливаемого софта. Но тот факт, что за Вами не следит железка или софт не дает Вам юридического права использовать количество копий сверх приобретенных лицензий!

А теперь о грустном. KMS имеет и свои ограничения. Организациям, владеющим небольшим количеством компьютеров - попользоваться такую удобную штуку не получится. Дело в том, что KMS-сервер начинает раздавать лицензии только тогда, когда получит достаточное количество запросов от разных компьютеров.

Для Windows Vista/7 это количество составляет аж 25 штук! Т.е. Ваша организация должна иметь не менее 25 компьютеров на базе Windows Vista/7 для того, чтобы KMS просто заработал. Наличие хоть 1000 Windows XP не поможет - нужны именно свежие версии Windows.

Таким образом, если Вы закупили Windows 7 и начинаете потихоньку переходить с XP на семерку - вот тут Вас и поджидает «ой». Ведь пока Вы не накопите 25 компьютеров с переустановленной операционной системой - KMS просто не активирует Ваши копии по-настоящему лицензионной винды. А переустановить 25 компьютеров с XP на 7, в особенности - захламленные различным узко-специализированным хитро-активирующимся и не всегда сходу совместимым с 7кой софтом - задача непростая для небольшого штата отдела ИТ. И быстро эта задача не решится.

Для Windows Server производитель установил планку в минимум 5 копий ОС.

Windows XP/Vista/7... короче, десктопные ОС и MS Office/Project...

Самое простое - покупка Windows на рабочие станции. Вариантов немного, они не запутанные и все легко происходит.

Выбираете нужную по Вам версию (корпоративные начинаются с Professional), заказываете нужное количество лицензий и все у Вас в шоколаде. Про виды лицензирования и платежей я уже рассказывал.

Никаких тонкостей по установке. Просто ставите, активируете или используете KMS и пользуетесь.

Windows Server

Здесь чуточку сложнее. Я даже не всю информацию Вам дам - только основное.

Итак, Windows Server покупается нужной версии, активируется или используется KMS и вроде

бы все «хоккей»... но вот нет.

Если Вы посмотрите в прайсы, то найдете там несколько предложений, звучащих приблизительно так:

- Windows Server 2008 R2 Standard RUS NoCAL
- Windows Server 2008 R2 Standard RUS 5 CAL
- Windows Server 2008 R2 Standard RUS 25 CAL

Что за CAL?

Дело в том, что Windows Server производитель лицензирует двумя различными частями: это лицензия на саму операционную систему и отдельно необходимое количество лицензий на подключения к этой операционной системе.

Итого, если Вы купили только Windows Server, без CAL, то... гмм, то использовать Вы ее можете только как рабочее место. Никаких, **ВООБЩЕ** никаких входящих сетевых подключений не допускается! Не важно - по TCP/IP на определенный порт, к софту Microsoft или другому, по «шаре» или еще как - никак. Т.е. Вы купили болванку.

Что Вам надо, так это докупить еще и клиентские лицензии доступа (CAL). По их количеству и будет определяться - сколько и кто имеет право на подключение к этому (этим) серверу (серверам).

Итого, лицензирование Windows Server, это:

Windows Server + (n * CAL) = OK,

где n - это нужное количество клиентских лицензий.

Но на этом трудности не заканчиваются. CAL подразделяются на 3 типа:

1) Server CAL. Такие лицензии приобретаются по серверам. 1 Server CAL предоставляет возможность подключиться 1 (одному) любому компьютеру к ЭТОМУ серверу. Т.е. это лицензии конкурентного доступа к серверу. Например, если Вы купили 30 ServerCAL - то к ЭТОМУ серверу, на который Вы купили эти лицензии, может одновременно подключиться до 30 ЛЮБЫХ компьютеров с ЛЮБЫМИ пользователями. На другой сервер нужно будет покупать ServerCAL отдельно.

2) Device CAL. Эти лицензии приобретаются на УСТРОЙСТВА. Т.е. на компьютеры. При этом компьютер с приобретенным на него DeviceCAL может подключаться к ЛЮБОМУ серверу Windows Server с ЛЮБЫМ пользователем «на борту», причем неважно - есть у сервера ServerCAL вообще или их нет. Т.е. если у устройства (компьютера) есть DeviceCAL - больше никаких CAL не нужно. Но DeviceCAL будет привязан именно к этому компьютеру.

3) User CAL. То же самое, что DeviceCAL, но для пользователей. Т.е. приобретается на пользователя. Таким образом, пользователь, имеющий UserCAL, может с ЛЮБОГО компьютера подключаться к ЛЮБОМУ серверу Windows Server. Опять же - неважно, имеется ли у этого компьютера DeviceCAL или у сервера свободный ServerCAL.

По итогу: 1) Server CAL - позволяет подключаться ЛЮБОМУ пользователю с ЛЮБОГО компьютера на ТОЛЬКО ЭТОТ сервер. 2) Device CAL - позволяет подключаться ЛЮБОМУ пользователю с ТОЛЬКО ЭТОГО компьютера на ЛЮБОЙ сервер. 3) User CAL - позволяет

подключаться ТОЛЬКО ЭТОМУ пользователю с ЛЮБОГО КОМПЬЮТЕРА на ЛЮБОЙ сервер.

Следует заметить, что нет требования к минимальному количеству CAL какого-то типа: Вы можете использовать только DeviceCAL без ServerCAL и без UserCAL, или только ServerCAL на каждом сервере и т.п.

Наиболее выгодный вариант зависит от конкретной организации. Приведу три примера для понимания.

1) Например, организация, в которой работает немного сотрудников, но они постоянно обращаются к серверам с большого количества компьютеров: как со своих рабочих мест, так и с презентационных ноутбуков, с домашних машин, с гостевых компьютеров в гостиницах, с временных компьютеров и т.д. Таким образом, количество пользователей меньше количества компьютеров, с которых они работают. Здесь выгоднее UserCAL.

2) Другой пример. Небольшое количество компьютеров, много пользователей, например, работающих посменно. Нет подключений из дома или с других компьютеров. По итогу - количество пользователей больше, чем компьютеров. Здесь выгоднее DeviceCAL.

3) В организации дофига пользователей, дофига компьютеров, но всего пара серверов. По пользователям и девайсам понятно мало, но ясно, что одновременно на сервера все сразу ну никогда не ломятся. Например, администратор понимает, что за раз на сервере бывает не больше 30-50% все пользователей/машин. Тогда можно подумать о Server CAL - и не париться какие пользователи с каких машин будут цепляться к серверам.

Итак, вот как-то так.

Подведем итоги: 1) Windows Server лицензируется как две составных части: сама операционная система и клиентские лицензии (CAL) для нее. 2) Windows Server без CAL - пустышка. 3) Существует 3 вида CAL: ServerCAL и два напарника UserCAL и DeviceCAL. И при лицензировании Вам необходимо выбрать более оптимальный вариант для себя.

PS. Количество CAL в надписях вида «Windows Server 2008 R2 Standard RUS 5 CALs» - это «приклеенные» сразу в поставке Server CAL.

Терминальный сервер или сервер RDP

Одно из нередких применений Windows Server - это терминальный сервер. Что это и как работает я объяснять не буду - мы же здесь рассматриваем лицензии. Но вот как это лицензировать - рассказать стоит.

Итак, у нас есть Windows Server и мы хотим сделать из него терминальный сервер. Что нам нужно докупить? Нам нужны клиентские лицензии для терминального доступа. Так называемые Termical CAL.

Какие они бывают? Де-жа-вю:

1) TermDeviceCAL - Терминальная лицензия на устройство. Позволяет подключаться с ЭТОГО компьютера к ЛЮБОМУ серверу терминалов под ЛЮБЫМ пользователем. 2) TermUserCAL - Терминальная лицензия на пользователя. Позволяет подключаться с ЛЮБОГО компьютера к ЛЮБОМУ серверу терминалов под ЭТИМ пользователем.

Упс. Забыли TermServerCAL? Нет, не забыли, их нет. Для терминальных серверов существуют только 2 типа клиентских лицензий. Ну и по своей сути они копируют простые DeviceCAL и UserCAL.

Теперь ВАЖНЫЙ момент! При создании терминального сервера Вам необходимы: а) Лицензия на саму Windows Server б) Лицензии Termical CAL в) И, ВНИМАНИЕ! Лицензии User/Device/ServerCAL в количестве не менее Terminal CAL!

Т.е. Microsoft хочет, чтобы мы на каждую терминальную лицензию обязательно имели и обычную лицензию клиентского доступа! Таким образом мы не можем иметь 30 Termical CAL и 10 UserCAL, например. Подключиться смогут только 10 пользователей в таком случае.

Ну, вот и все про терминальные сервера.

Microsoft SQL Server

Очередной претендент на разъяснения.

Типов лицензирования у MSSQL два: по CAL и по процессорам.

1) По CAL. Знакомое нам понятие CAL нашлось и здесь. При лицензировании по CAL нам необходимо приобрести как лицензию на сам Microsoft SQL Server, так и на достаточное количество CAL. Каждый CAL - это одно конкурентное соединение с сервером баз данных. Таким образом - сколько CAL - столько одновременных соединений может держать SQL Server.

2) По процессорам. При этом типе лицензирования нам нужно купить только лицензию на MS SQL Server на процессор(ы). Дико дорогая лицензия, кстати. Этот вариант позволяет установить сервер с неограниченным количеством одновременных подключений. Никаких CAL тут не надо.

Как считаются процессоры в лицензиях «на процессор»?

Под процессором Microsoft понимает не «ядро», а именно физический процессор, неважно сколько у него ядер. Таким образом - считаем сокеты. Например, в двух-процессорном Xeon-сервере Intel, при двух установленных процессорах и 8ми ядрах в сумме - необходимо будет приобрести 2 лицензии «на процессор».

Как считаются процессоры в виртуальных машинах?

Так и считаются. Т.е. если у нас на 2-х процессорном 8-ядерном сервере есть виртуальная машина и нам надо выделить ей 1 сокет, чтобы соблюсти лицензионное соглашение - выделяем не более 4х ядер (8 ядер в сумме / 2 процессора) и вперед!

Зеркала - бесплатно.

В данный момент касательно SQL Server существует довольно приятная особенность для редакций Standard и Enterprise (и иже с ними): халявное зеркало. Что это значит: Вы покупаете 1 пакет лицензии на SQL Server и устанавливаете его. На один сервер. А на другой сервер (который должен, тем не менее, иметь лицензию Windows Server + CAL) Вы устанавливаете еще одну копию SQL Server. Но фишка в том, что вторую копию Вы можете использовать только в режиме Read-only, и только как зеркало тех баз данных, которые крутятся на

основной копии сервера. В случае отказа первого сервера Ваш резервный превращается в read-write сервер и продолжает обслуживать клиентов.

Платить за второй сервер SQL при это не надо!

OEM - умирает вместе

Смысл OEM везде один - предустановленное ПО на компьютер. Это даже не коробка, это хуже. Если умирает компьютер, то умирает и весь OEM-софт на нем. Причем неважно, что Вы только заменили материнку, а все остальное осталось - компьютер уже «не тот».

OEM дешевле, но Вы лишаетесь возможности (вообще любой) перенести с погибшего компьютера лицензию хоть куда-то!

Купить OEM на уже существующий компьютер официально нельзя. Microsoft OEM продает только сборщикам и только для установки на новые компьютеры, никаких других вариантов нет.

Доказательством лицензионности OEM является счет-фактура, в которой значится в составе компьютера этот софт. В той-же самой фактуре! Неприятно, когда Вы покупаете железо, например, с НДС, а софт - без, потому что это уже разные счета. И тут придется объяснять и доказывать.

А как же халява?

Помимо платных продуктов Microsoft (цены на которые, мягко говоря, даже не кусаются - а просто сжирают бюджеты Российских компаний - не чета зарубежным фирмам) также доступны и бесплатные.

Тут следует понять - ничего совсем халявного и «такого-же» не бывает. Берете бесплатный продукт - готовьтесь к ограничениям. Иногда серьезным (MS SQL Server Express), иногда не очень (MS Search Server).

Я рекомендую внимательно изучать возможности бесплатного ПО от MS: нередко Вы легко можете уложиться в те рамки, которые воздвигает Microsoft для своих бесплатных версий. Когда-то не можете... что-ж, подумайте об оптимизации. Не получается - вот тогда идем и выбираем для себя уже платный продукт.

Кое-что схаявить не выйдет. Например, операционные системы Windows или пакеты Office. Они только платные. Более того, если у Вас сеть с доменом - «дешевой» Home Edition Вам не хватит - придется покупать только дорогую Professional.

Также стоит понимать, что Microsoft не дураки и ставят палки в колеса любителями попользовать десктоп-версии ОС для серверных нужд. Так, MS SQL Server Standard (не Express) просто не поставится на не-Server винду. И сервер общих папок («шар») из Windows 7 не сделаешь - одновременных подключений не хватит.

Заключение

Я, конечно, не все продукты пояснил в этой статье. Я не рассказал про некоторые «фишки» и «хитрости» лицензирования, но цель статьи была - ввести Вас в курс дела. Тем более, что Microsoft постоянно проводят разные акции, меняют детали лицензирования «фишек» и т.п., потому я привел здесь «скелет», по которому можно уже работать, выбирая тот или иной вид лицензирования.

Я умышленно не стал затрагивать многие продукты, такие, как System Center и Exchange Server. Я не стал затрагивать Enterprise лицензирование и Enterprise CAL (4-in-1). По данному скелету Вы можете «натянуть» на остальные продукты понимание - как это надо покупать. Более того, я настоятельно рекомендую перед покупкой расспросить Вашего менеджера про выбранные продукты и то, как Вы собрались их купить - наверняка менеджер Вам поможет.

[microsoft](#), [лицензирование](#), [license](#)

From:

<https://wiki.rtzra.ru/> - RTzRa's hive

Permanent link:

<https://wiki.rtzra.ru/software/microsoft/microsoft-licensing>

Last update: **2017/05/09 18:34**

