

控制客户 / 服务器系统价格的对策

计算机市场咨询专家曾经警告一些用户:在有些情况下,引进客户 / 服务器系统可能比建立由通用计算机为主的计算中心的投资还要高。从对一部分用户计算机运用五年来情况的分析比较来看,这些专家的意见不幸而被言中了。

比如,我们假定要建立一个有 3500 个用户的大系统。把通用机计算中心与客户 / 服务器系统五年运行中累计投资进行比较,可以做成图 1。很明显可以看出,从第三年以后,客户 / 服务器的累计投资开始高于通用机系统。

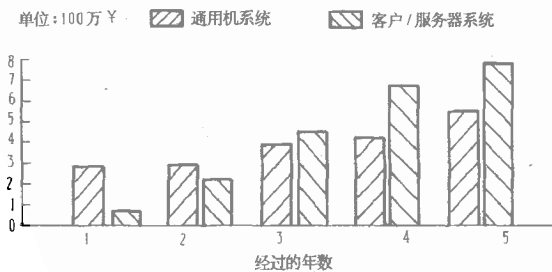


图 1

那么如何控制、削减客户 / 服务器系统的长期投资,本文介绍六个要点供参考。

策略① 尽量削减客户器方面的费用

根据对客户 / 服务器系统价格的分析,削减客户 / 服务器系统中客户器方面的费用是节约整个系统投资的关键。根据我们上面设定的 3500 个用户的系统的例子,如果客户器方面的投资节省 50%,那么五年间整体费用可以节省 31%。反之如果客户器方面费用不减少,服务器器方面投资减少 50%,五年间总费用只能节省 19%。请看下表

表 1 节约客户器方面的费用是关键点(以 3500 用户的系统计算)

客户器方面	服务器方面	费用总计	节约效果
50 美元	995 美元	750 万美元	—
25 美元	995 美元	520 万美元	31%
50 美元	495 美元	610 万美元	19%

策略② 限定于小规模系统

客户 / 服务器系统无论是现在还是将来在小规模系统上投资效果都是不错的。但是作为大的应用系统其价格之庞大将越来越成为用户的重大问题。请看表 2

表 2 系统价格随用户数的增多而加大

用户数	五年间的费用
448 个用户	97 万 470 美元
768 个用户	163 万 1744 美元
1408 个用户	295 万 4291 美元
3584 个用户	745 万 3037 美元

从上表可以看出,为了管理分散系统,软件的整体费用与管理的用户数有很大关系。用户少时与通用机环境相比价格确实低得很多。但是经过多年以后,随着用户数的增加,需要追加的费用就象无底洞越来越多。

有些终端用户在试验性地建立小的应用系统时采用了客户 / 服务器系统,确实取得了很大成功。这一点几乎人所共知,但是在建立整个公司规模的大型客户 / 服务器系统时往往会忽视很多隐含的费用,这一点必须提请用户注意。

策略③ 采取以公司为单位定合同

由于系统总体价格与用户数有关,所以采取现场合同或企业合同的方式是削减系统费用的有力方法。

客户 / 服务器系统的合同谈判与通用机合同交涉没有太大的不同。但是客户 / 服务器的合同谈判更要掌握时间的安排。这里推荐以下的推进方式。

第一年作为准备阶段,先对产品和厂家进行充分调查。真正的合同谈判在第二年开始为宜。第三个年头再开始就晚了一些。当然具体的时间安排还要根据用户的

准备情况而定。

还要注意的：由于客户/服务器系统管理技术的发展变化很快，合同期间以三到五年为宜，不要定得太长。

策略④采用系列化产品对控制价格有利

从市场上众多产品中选择最优秀的产品构成自己的系统，当然是很不错的考虑。如果不算经济账，自然可以最大限度择优而录，“食不厌精”吗。但是如果要尽量节约投资，则应该尽量选用系列化产品有机组合一起购入。各个构成的子系统虽然不都是最优秀的，但整体能力很不错，而价格却不高。

策略⑤服务器使用少数大型系统

如果系统中有很多用户集中在一个地区，那么采用大型系统做服务器是控制价格的一个方法。在整个系统中平均每个服务器管理的用户越多，软件的费用相对越低。请看图 2

比如，一个服务器管理 128 个用户的话，系统管理软件总额是 450 万美元而如果平均一个服务器管理 32 个用户则系统整体费用膨胀到 750 万美元。

策略⑥要注意以使用量为基础的付款方式对于客户

/服务器系统来说以使用量为基础的合同付款方式，不一定就能削减费用。我们主张采用以服务器数量计或者以服务器数量和客户器数量结合的方式计算合同付款的方式更为有利，而且这将成为今后客户/服务器系统合同付款方式的主流。

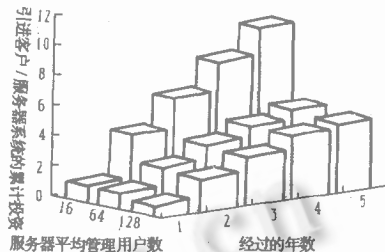


图 2

构筑全公司规模的客户/服务器系统的用户，在计划的执行期间要根据情况，适当修改计划，充分考虑系统价格的各个方面的隐含因素，整体考虑引进战略，才能立于不败之地。

(杨福泉编译自 Gartner Group)