
Un exemplu de calcul al ratelor chiriei software

1 feb 2009 - Semnare contract

Acum se plătește prima rată, în funcție de numărul de calculatoare, platforma selectată și produsele adiționale. Este rata avans pentru anul următor, anul 1.

pe parcursul primului an...

10 noi calculatoare sunt adăugate în rețea și la contractul de închiriere. Rata de leasing urmează să crească la următoarea aniversare.

1 feb 2010 - Prima aniversare

Înainte de a plăti rata următoare, clientul face declarația *true-up* în care spune că s-au adăugat 10 PC-uri în anul ce-a trecut.

Rata în avans pentru anul 2 se va plăti pentru 110 calculatoare.

pe parcursul celui de-al doilea an...

Au fost adăugate calculatoare dar s-au mai și retras din rețea. Per ansamblu însă, rețeaua a crescut cu 15 calculatoare.

1 feb 2011 - A doua aniversare

După declarația *true-up*, clientul trebuie să plătească acum rata pe anul 3 pentru 125 de PC-uri.

pe parcursul celui de-al treilea an...

Rețeaua de calculatoare are iar fluctuații, dar crește per ansamblu până la 150 de PC-uri.

1 feb 2012 - Expiră contractul

În fața celor 3 opțiuni - reînnoire, *buy-out* sau terminare - clientul alege reînnoirea contractului pentru încă 3 ani.

Terminarea n-ar fi presupus nici un cost, dar clientul ar fi dezinstalat software-ul, rămânând doar cu licențele pe care le avea înaintea contractului.

Dacă ar fi optat pentru *buy-out*, trebuia să plătească:

- Prețul celor 25 de stații înglobate în ultimul an; plus
- $1,75 \times$ rata anului 3, plătită la aniversarea a doua din 1 feb 2011.

Plata ar fi acoperit aproape 2 ani adiționali de contract. Plus că s-ar pierde drepturile de *upgrade*, suport, instrumente și training. Ar rămâne doar cu licențe pentru versiunile curente la data achiziției *buy-out*.

Evoluție contract

