**TÀI CHÍNH**

**I.Các hình thức tham gia**

Có nhiều lý do khác nhau để tài trợ các dự án mã nguồn mở.

1. **Chia sẻ gánh nặng**

\_Nhiều công ty hợp tác với nhau để các nhân viên phát triển cùng thực hiện 1 phần mềm mã nguồn mở mà tất cả các công ty trên đều cần để giảm chi phí

\_Vd: openadapter.org, koha.org

1. **Tăng dịch vụ**

\_Khi công ty bán các dịch vụ thu hút hơn nhờ mã nguồn mở thì công ty sẽ duy trì và phát triển thêm cái phần mềm thu hút đầu tư để dịch vụ được tăng lên.

\_Vd: CollabNet's “collab.net” hỗ trợ của “subversion.tigris.org”.

1. **Hỗ trợ từ các nhà sản xuất phần cứng**

\_Các nhóm thực hiện phần mềm sẽ nhận hỗ trợ từ các công ty phần cứng để viết các phần mềm phù hợp với phần cứng của họ sản xuất cho người tiêu dùng sử dụng

1. **đối thủ cạnh tranh**

\_Các công ty cạnh tranh sẽ hỗ trợ cho các nhóm phần mềm nguồn mở để viết chương trình cạnh tranh với một công ty khác nhằm làm hao mòn thị phần 🡪 làm suy yếu đối thủ cạnh tranh.

\_Vd: openoffice.org

1. **Quảng bá**

Một số cty tạo ra 1 OSS chỉ để quảng bá thương hiệu. Khi thương hiệu được gắn kết với 1 PM mà PM đó được nhiều người dùng thì sẽ có nhiều người biết đến --> thương hiệu tốt.

1. **Dual –license**

\_

Thu được tiền bản quyền từ các từ những phần mềm thương mại có sử dụng nó

\_Vd: mysql.com và sleepycat.com

1. **Đóng góp**

\_ Bạn sử dụng 1 chương trình ( phần mềm ) mã nguồn mở và được yêu cầu đóng góp để có thể phát triển thêm.

\_ Tuỳ lòng hảo tâm có thể đóng góp ít hoặc nhiều hoặc không đóng góp.

**II.Thuê lâu dài**

\_Nếu bạn đang quản lý lập trình viên trên một dự án mã nguồn mở thì nên giữ nhóm lập trình đó ít nhất là một vài năm vì họ có kỹ năng và chuyên môn.

\_Tiết kiệm được thời gian đào tạo người mới thông qua một chương trình phải giám sát. Người mới cần phải được tiếp xúc trực tiếp với cộng đồng phát triển.

**III.Xuất hiện nhiều hơn một**

**\_**Nhà phát triển nên cố gắng xuất hiện ở các diễn đàn trực tuyến của dự án mà mình tham gia, chứ không phải đơn thuần chỉ là 1 công ty.

\_Tránh sự chú ý từ phe đối lập.

**IV.Giải quyết mong muốn của bạn**

\_Nói về các mục tiêu dự án của bạn nhưng không ảnh hưởng tới các bí mật kinh doanh. Nếu khách hàng muốn có thêm một tính năng nào đó trong dự án thì có thể gửi thư cho bạn. Hoặc nếu khách hàng muốn giữ kín danh tiếng thì có thể gửi thư mà không cần ghi địa chỉ.

**V.Tiền không thể mua được tình yêu**

\_Nếu bạn trả tiền cho người phát triển dự án thì cần xác định những thứ tiền có mua hoặc không mua được.

**VI.Ký hợp đồng**

\_Cần phải được thực hiện cẩn thận trong các dự án phần mềm miễn phí. Tốt nhất là công việc của nhà phát triển được chấp nhận bởi cộng đồng và phân phối hợp lí nó.

**VII.Xem xét và chấp nhận thay đổi**

\_Cộng đồng rất quan trọng trọng sự thành công của hợp đồng. Họ tham gia quy trình thiết kế và xem lại

**VIII.Nghiên cứu điển hình- giao thức xác thực mật khẩu CVS**

\_CVS có nghĩa là Concurrent Versions System, còn có tên gọi khác là Concurrent Versioning System. CVS là "hệ thống các phiên bản đồng thời". Đây là hệ thống quản lý các phiên bản phần mềm mã nguồn mở được đề xuất và phát triển bởi Dick Grune vào thập niên 1980.

\_CVS được dùng để theo vết tất cả các công việc và các thay đổi trong một tập hợp các tập tin. CVS cho phép nhiều lập trình viên và các thành viên khác trong một tổ phát triển phần mềm cộng tác với nhau.

\_CVS đã trở nên phổ biến trong thế giới phần mềm mã nguồn mở và được cấp phép bởi giấy phép công cộng GNU GPL.

**IX.Tài trợ hoạt động không lập trình**

\_Lập trình chỉ là 1 phần công việc trong dự án mã nguồn mở

**X.Đảm bảo chất lượng**

\_Trong phát triển phần mềm độc quyền,người phát triển phải sẽ săn lỗi để đảm bảm chất lượng.Tuy vậy đây là công việc theo dạng tình nguyện nên rất ít nhân lực để sửa lỗi bởi vì mọi người thường có xu hướng phát triển phần mềm hơn là sửa lỗi.

**XI.Tư vấn pháp lý và bảo vệ**

\_Về mã nguồn mở,vì nó là phần mềm miễn phí nên nhà phát triển rất ít khi quan tâm đến vấn để bản quyền.Nhưng nếu công ty có 1 bộ phận pháp ly thì bạn nên kiểm soát bản quyền phần mềm của bạn để tranh xung đột tranh chấp.

**XII.Tài liệu và tính khả dụng**

\_Tài liệu và khả năng sử dụng cả những điểm yếu nổi tiếng trong các dự án mã nguồn mở. Nhất là trong trường hợp các tài liệu giữa phần mềm miễn phí và độc quyền là thường xuyên. Nếu tổ chức của bạn muốn giúp lấp những khoảng trống cho một dự án, có lẽ là điều tốt nhất có thể làm là thuê những người bên ngoài.Nhưng nó sẽ không hiểu quả lắm vì 2 lý do,một là người phát triển đó không đi từ giai đoạn đầu của dự án nên khó nắm bắt,hai là vì họ không phải người phát triển phần mềm đó thường xuyên nó khó tương tác với với các nhà phát triển của công ty.

**XIII.Cung cấp kho lưu trữ và băng thông**

\_Công ty cung cấp hosting. Nếu bạn thiết lập lưu trữ để địa chỉ web của dự án đang được bạn thực hiện trên tên miền của công ty

**IX.Marketing**

\_ Bất kỳ công ty liên quan đến phần mềm miễn phí cuối cùng sẽ tìm thấy chính nó xem xét làm thế nào để tiếp thị bản thân,

phần mềm, hoặc mối quan hệ của họ vào phần mềm để thu lợi nhận và quảng bá cho mình.Đo là xu thế tất yếu của thị trường dù cho là trong thị trường mã nguồn mở.

**X. Hãy nhớ là bạn luôn bị theo dõi**

\_ Giữ niềm tin của các cộng đồng phát triển bên cạnh bạn, điều này rất quan trọng.

\_ Không nói hết ý tưởng cho người khác biết cho đến khi sản phẩm hoàn thành.

**XI.Đừng thử cạnh tranh trong OS**

\_ Sản phẩm cạnh tranh mã nguồn đóng dường như được chấp nhận rộng rãi hơn trong thế giới mã nguồn mở, đặc biệt là khi những sản phẩm được làm bởi **Microsoft**.

\_ Vì tiền tiếp thị mà họ mất đi tính khách quan về những điểm mạnh và điểm yếu thực sự của phần mềm OS.

\_ Phát triển phầm mềm cần có nhiều thời gian.