**Phan Hoàng Nam**

**Lê Kim Tiến**

**Lê Việt Nhựt**

**Chương 5: Tài Chính**

**Nhóm chưa cập nhật**

1. **Các hình thức tham gia**.

* Chia sẻ gánh nặng (giải thích ???)
* Tăng cường dịch vụ (giải thích ???)
* Hỗ trợ bán hàng phần cứng: các phần mềm được viết ra để chạy các phần cứng hoặc các hệ điều hành.
* Phá hoại đối thủ: Phá hoại sản phẩm của đối thủ bằng cách làm ra sản phẩm tương tự và cho người dùng sử dụng miễn phí, ăn mòn thị phần của đối thủ cạnh tranh.
* Thị trường: Một công ty có thể liên kết với một ứng dụng mã nguồn mở để quảng bá thương hiệu
* Cấp phép kép: một phần mềm có thể được sử dụng miễn phí cho những người đồng ý với các điều khoản nguồn mở. Phần mềm đó vẫn có thể được phát triển và các công ty vẫn được một khoản tiền bản quyền để hỗ trợ cho các lập trình viên.
* Sự đóng góp: Khi tải một số phần mềm mã nguồn mở thường có nút quyên góp trực tuyến... nếu bạn đồng ý bấm vào thì bạn đã quyên góp một số tiền, còn không thì bạn vẫn có thể tải phần mềm về được.

1. **Cho thuê dài hạn**.

* Giữ một dự án mã nguồn mở lâu dài để có được kỹ thuật và chính trị chuyên môn.
* Độ tin cậy của một nhà phát triển đã được tích lũy không thể chuyển giao cho một nhà phát triển mới.
* Đào tạo những người mới thông qua sự giám sát.
* Thảo luận về đề cương kỹ thuật của giải pháp, xem xét các bản vá lỗi.

1. **Xuất hiện nhiều , không phải một**.

* Cố gắng để các phầm mềm xuất hiện trên các diễn đàn công cộng của dự án là cá nhân hay hơn là sự hiện diện của một công ty. Một đóng góp cá nhân có thể có các cuộc thảo luận, gửi các bản vá lỗi, có được sự tín nhiệm, bỏ phiếu,... Một công ty có thể không.

1. **Mở rộng động cơ của bạn**.

* Cởi mở về các mục tiêu của tổ chức, công ty mà không ảnh hưởng đến bí mật kinh doanh.

1. **Tiền không thể mua được tình yêu của bạn.**

* Nếu là một nhà phát triển khi nhận được một dự án, bạn cần phải thiết lập những gì mà tiền có thể mua được và không thể mua được. Điều này có nghĩa là bạn nên chú ý tìm kiếm cơ hội để xoa dịu sự căng thẳng mà tiền tạo ra.

1. **Ký hợp đồng.**

* Việc ký hợp đồng cần phải được xử lý cẩn thận trong các dự án phần mềm miễn phí.
* Các chiến thuật tốt nhất cho hợp đồng thành công là phải thuê một trong những dự án phát triển, tốt nhất là một nhà thầu.

1. **Xem xét và chấp nhận các thay đổi.**

* Các cộng đồng vẫn còn quan trọng cho sự thành công của công việc hợp đồng. Sự tham gia của họ trong việc thiết kế và xem xét lại quá trình thay đổi của công việc là khá lớn. Nó phải được coi là một phần của công việc, và chấp nhận hoàn toàn bởi các nhà thầu.

1. **Hoạt động tài trợ phi lập trình.**

* Lập trình chỉ là một phần của công việc mà đi vào trong một dự án mã nguồn mở. Từ điểm nhìn của các tình nguyện viên của dự án, đó là phần dễ thấy nhất. Điều này là không may cho các hoạt động khác như tài liệu hướng dẫn, kiểm tra chính thức,… đôi khi có thể được bỏ qua, ít nhất là so với số lượng của sự chú ý mà họ thường nhận được trong phần mềm độc quyền. Tổ chức doanh nghiệp đôi khi có thể làm điều này bằng cách dành một số cơ sở hạ tầng phát triển phần mềm nội bộ của họ để mở các dự án nguồn.

1. **Đảm bảo chất lượng.**

* Chắc chắn có ít điểm thử nghiệm cho các chức năng cơ bản trong môi trường phổ biến: có lỗi sẽ nhanh chóng được tìm thấy bằng cách sử dụng trong quá trình tự nhiên của sự vật.
* Một nhóm nghiên cứu thử nghiệm chuyên nghiệp có thể khám phá những loại lỗi, và có thể làm như vậy một cách dễ dàng với phần mềm miễn phí như với phần mềm độc quyền.

1. **Tư vấn pháp lý và bảo vệ.**

* Các tập đoàn, vì lợi nhuận hay phi lợi nhuận, hầu như đều chú ý đến phức tạp pháp lý vấn đề về phần mềm miễn phí.
* Nếu công ty của bạn có một bộ phận pháp lý, nó có thể giúp kiểm tra một dự án bằng cách rà soát các bản quyền tình trạng của phần mềm này, và giúp các nhà phát triển hiểu được vấn đề bằng sáng chế và nhãn hiệu hàng hoá.

1. **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.
* 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 người không phải là nhà phát triển thường xuyên về dự án, nhưng ai sẽ có thể tương tác hiệu quả với các nhà phát triển.

1. **Cung cấp Hosting / Bandwidth.**

* Đối với một dự án mà không phải sử dụng một trong các trang web đóng hộp lưu trữ miễn phí, cung cấp một máy chủ và mạng kết nối và quan trọng nhất giúp quản trị hệ thống một cách đáng kể.

1. **Thị trường.**

* Mặc dù hầu hết các nhà phát triển mã nguồn mở có thể sẽ ghét phải thừa nhận nó : tiếp thị hoạt động.
* 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.

1. **Ghi nhớ bạn đang bị theo dõi.**

* Kiểm toán tất cả các yêu một cách cẩn thận trước khi làm cho họ, và cung cấp cho công chúng các phương tiện để kiểm tra khiếu nại của bạn trên của riêng họ.
* Hành vi của bạn trong thế giới nguồn mở không phải là chỉ có thể nhìn thấy và ghi lại; nó cũng rất dễ dàng cho nhiều người kiểm tra một cách độc lập, đưa ra kết luận của riêng mình, và lan truyền những kết luận bằng lời miệng.