|  |  |
| --- | --- |
| **лого для документов 2022** | ***Федеральное агентство по рыболовству***  ***Федеральное государственное бюджетное образовательное***  ***учреждение высшего образования***  ***«Астраханский государственный технический университет»***  **Система менеджмента качества в области образования, воспитания, науки и инноваций**  **ООО «ДКС РУС» по международному стандарту ISO 9001:2015** |

ИНСТИТУТ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И КОММУНИКАЦИЙ

**КАФЕДРА АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ**

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ**

**ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ**

(*наименование дисциплины*)

**ОТЧЕТ**

о выполнении заданий к лабораторной работе №5

**«МИНИМИЗАЦИЯ РИСКА**

**И ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ ПРИ СОВЕРШЕНИИ СДЕЛОК»**

*(название лабораторной работы)*

|  |  |
| --- | --- |
|  | Выполнила:  студент гр. ДИНРБ-41 |
|  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Кузургалиев Р.А. |
|  | «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2024 г. |
|  | Максимальное количеству баллов \_\_\_\_\_  ЗАЩИЩЕНО:  Получено баллов \_\_\_\_\_\_ |
|  | Преподаватель: \_\_\_\_\_\_\_Сахипова Ж.Ш. |
|  | «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2024 г. |

**Астрахань – 2024**

**Лабораторная работа №5 «МИНИМИЗАЦИЯ РИСКА**

**И ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ ПРИ СОВЕРШЕНИИ СДЕЛОК**

**Исходные данные для проведения работы**

1. Условия работы фирмы:

Название: "ИнноваТек"

Вид деятельности: Разработка программного обеспечения

Область деятельности: IT-услуги для бизнеса, включая создание программного обеспечения на заказ и хранилище данных.

.2. Ваша фирма собирается совершить коммерческую сделку (по выбору):

- купля; - продажа; - участие в совместной разработке или производстве продукции; - вложение инвестиций в производство или в ценные бумаги.

3. Процесс заключения сделки включает следующие этапы:

- проведение переговоров;

- анализ и оценку риска данной сделки;

- выбор партнера;- минимизацию риска;

- документальное подтверждение сделки;

- обеспечение конфиденциальности переговоров (документоборота) и защиту своей коммерческой тайны в процессе совершения сделки.

**Задание**

1. Составьте план телефонного разговора с руководителем фирмы – предполагаемым партнером по сделке (цель, кому, когда, документация, использование тех. средств).

2. Проведите анализ и дайте количественную оценку степени риска предстоящей сделки.

3. Укажите действия по минимизации риска.

4. Каковы будут Ваши действия на всех этапах совершения сделки по снижению предпринимательского риска, обеспечению конфиденциальности переговоров и защите Вашей КТ.

**Ход работы:**

1. План телефонного разговора с руководителем фирмы-партнера

**Цель разговора:** Обсудить возможное сотрудничество в области разработки программного обеспечения.

**Кому:** Руководителю фирмы-партнера.

**Когда**: Завтра в 10:00 по московскому времени.

Документация:

* Предварительный договор
* Обсуждение условий (проект, сроки, и бюджет)
* Анкета для оценки партнера (если применимо)

Использование тех. средств:

* Телефон (или видеозвонок через Zoom/Skype).
* Презентация на экране (если видео).

2. Анализ и количественная оценка степени риска сделки

Риски сделки

Финансовые риски:

* Невыполнение обязательств (например, задержка платежей).
* Оценка: 6/10.

Риски производственного процесса:

* Упущение сроков или качества разработки.
* Оценка: 5/10.

Риски в области интеллектуальной собственности:

* Возможное нарушение прав.
* Оценка: 7/10.

Контрагентские риски:

* Недостаточная репутация партнера.
* Оценка: 6/10.
* Общая оценка риска: 6/10

3. Действия по минимизации риска

Финансовые риски:

* Использование предоплаты или этапных платежей при выполнении заданий.

Производственные риски:

* Применение системы управления проектами с регулярными отчетами и контрольными точками.

Риски интеллектуальной собственности:

* Проработка и включение в контракт положения о защите интеллектуальной собственности.

Контрагентские риски:

* Проведение детального анализа репутации партнера и рассмотрение его портфолио.

4. Действия по снижению предпринимательского риска, обеспечению конфиденциальности и защите КТ

На всех этапах сделки:

Проведение переговоров:

* Использование соглашения о неразглашении.

Анализ и оценка риска:

* Организация независимого аудита финансового положения партнера.

Выбор партнера:

* Сравнительный анализ двух-трех кандидатов.

Минимизация риска:

* Подписание предварительных договоров и контрактов с четкими условиями.

Документальное подтверждение:

* Убедиться, что все документы заверены и подписаны сторонами.

Обеспечение конфиденциальности:

* Хранение всех документов в защищенных облаках или с использованием шифрования.

Защита КТ:

* Регулярные проверки и обновления системы безопасности данных.

**Контрольные вопросы:**

1. Порядок проведения секретных переговоров и совещаний

* Подготовка: определение целей, участников, формата и места проведения.
* Создание конфиденциальной атмосферы: ограничение доступа, использование кодов или шифров.
* Документация: ведение протоколов, ограничение возможности записи.
* Обсуждение: соблюдение оговоренных тем, строгое следование повестке.
* Заключение: подведение итогов, фиксирование действий, контроль за выполнением.

2. Соответствие помещений требованиям стандартов по безопасности информации

* Физическая безопасность: контроль доступа, видеонаблюдение, охрана помещений.
* Технические меры: системы сигнализации, специализированные мебель и оборудование для защиты информации.
* Идентификация: использование электронных пропусков, биометрическая идентификация.
* Обучение персонала: повышение уровня осведомленности о безопасности информации.

3. Действия при выборе делового партнера

* Анализ рынка: изучение репутации и опыта компании.
* Проверка финансов: анализ финансовой отчетности.
* Анализ стратегического соответствия: оценка совместимости бизнес-моделей.
* Оценка партнеров: сбор отзывов и рекомендаций от предыдущих партнеров.

4. Проверка достоверности информации о партнере

* Запрос и анализ документов: финансовые отчеты, лицензии и регистрации.
* Проверка через открытые источники: новости, публикации, специализированные базы данных.
* Обратная связь: коммуникация с другими партнерами или клиентами компании.
* Использование специализированных служб: рейтинговые агентства и исследовательские компании.

5. Виды рисков в предпринимательской деятельности

* Финансовые: неплатежеспособность, колебания валют.
* Операционные: сбои в бизнес-процессах, нарушения поставок.
* Рыночные: изменение спроса и предложения.
* Правовые: изменения в законодательствах, судебные разбирательства.
* Конкурентные: новые entrants, действия конкурентов.

6. Методы анализа риска

* Качественный анализ: мозговой штурм, SWOT-анализ.
* Количественный анализ: статистические методы, моделирование.
* Метод сценариев: оценка последствий различных будущих событий.

7. Определение коэффициента риска

Формула: Kp = Уmax / C,

8. Средства минимизации рисков

* Финансовые: диверсификация активов, использование деривативов.
* Организационные: специализированные политики и процедуры.
* Правовые: контракты, соглашения о неразглашении, страхование.
* Технические: системы защиты информации, резервирование данных.

9. Приемы снижения степени риска

* Диверсификация: распределение инвестиций между разными активами.
* Хеджирование: использование финансовых инструментов для защиты от потерь.
* Страхование: покрытие убытков по страховым полисам.
* Управление запасами: поддержание оптимального уровня запасов.

10. Диверсификация: концепция и виды

* Диверсификация: стратегия снижения рисков путем распределения активов.
* Концентрическая диверсификация: выход на новые рынки с продуктами, связанными с основным.
* Горизонтальная диверсификация: разработка новых, не связанных продуктов на существующем рынке.

11. Хеджирование

Стратегия защиты от ценовых колебаний или возможных убытков путем заключения противоположных сделок на финансовых рынках.

12. Страхование и самострахование

* Страхование: перераспределение рисков через страховые компании, которые покрывают убытки.
* Самострахование: создание резервов внутри компании для компенсации потенциальных убытков.

13. Прямой и косвенный убыток

* Прямой убыток: непосредственные потери, понесенные из-за неполучения доходов или активов.
* Косвенный убыток: убытки, возникшие из-за последствий, например, утрата репутации или рыночных позиций.

**Вывод:** В ходе подготовки к проведению коммерческой сделки с потенциальным партнером, фирма "ИнноваТек" сформировала комплексный подход к управлению рисками, обеспечению конфиденциальности и защите своей коммерческой тайны. Разработка детального плана телефонного разговора, анализ степени риска и определение мер по его минимизации позволят избежать возможных негативных последствий и обеспечить стабильность бизнеса.

* Планирование и структура: Четкое планирование телефонного разговора с подготовленной документацией и использованием современных технологий даст возможность эффективно обсудить условия сделки.
* Анализ рисков: Оценка различных видов рисков (финансовых, производственных, интеллектуальных и контрагентских) и определение их количественной степени позволят заранее предугадать и предотвратить проблемы.
* Минимизация рисков: Реализация мер по минимизации рисков, включая предоплату, детали контрактов и использование договоров о неразглашении, создаст безопасную среду для ведения бизнеса.
* Защита информации: Обеспечение конфиденциальности и защита коммерческой тайны через высокие стандарты безопасности данных станет залогом успешного сотрудничества.

Системный подход к сделке позволит "ИнноваТек" не только снизить предпринимательские риски, но и наладить долгосрочные и взаимовыгодные отношения с партнерами в сфере разработки программного обеспечения. Таким образом, внедрение предложенных шагов создаст прочную основу для успешного ведения бизнеса и развития компании в будущем.