

KYC评估分析表

表单编号: ZJ-2018-**** 版本

风险及机遇的识别					风险及机遇的评估				
序号	类型	类别	外部因素及相关方描述	风险和机遇	发生频率 (L)	严 重 度 (S)	风险指数 (R)	风险等级	风险及机遇应对措施
1	内部因素	资源	基础设施管理 公司运行环境	风险：如果公司现有的运行环境以及设施、设备管理者不善，造成的生产停滞，会给公司造成很大的生产风险。 机遇：基础设备维护良好，为公司发展创造良好的环境。	3	3	9	一般	生产部门必须严格按照公司的年度计划做好设备改造和按照计划的维护工作，提高公司设备、设施稳定性。
2		财务状况	费用支付 资金回收	风险：目前国际与国内经济形势趋势比较严峻，客户应收回款率有时不是很及时，同时加上银行收紧贷款的发放，给公司带来一定的压力。应收款无法及时到位，增加了坏账的出现率。 机遇：目前公司管理流程基本覆盖了公司日常工作，但是流程执行力如果得不到保证，会对公司运行带来一定的风险。	3	3	9	一般	1. 业务部门应加快资金的回笼，减小公司资金压力，降低坏账出现的风险。2. 财务部门根据公司财务情况做好财务预算，防止出现财务风险。
3		公司运营	管理流程	风险：目前公司管理流程基本覆盖了公司日常工作，但是流程执行力如果得不到保证，会对公司运行带来一定的风险。 机遇：完善流程，提高执行力，可以提高公司的管理水平。	3	4	12	一般	1. 各部门必须严格按照流程开展工作，对出现的不符合情况及时调整文件，保持流程的可操作性；2. 公司定期组织对流程进行评审，发现不适合的流程及时修订。
			生产能力	风险：目前公司受现有的场地限制，设施、设备已经趋于饱和，简单扩大产能已经无法实现，为公司发展提供限制。 机遇：开发高价值产品，同时抓住国家实体经济新出台的政策机遇，积极开拓新市场。	3	4	12	一般	1. 生产部门加强生产计划安排的科学合理性，挖掘公司生产中瓶颈关键工序的潜能；2. 生产车间加强工艺的管控，提高生产一次性合格；3. 业务部门按照公司年度经营计划，做好新市场的开拓准备工作。
			售后服务	风险：公司产品售后服务处理不好，顾客抱怨投诉较多，会影响公司产品的销售，同时会给公司发展带来较大的风险。 机遇：售后服务处理得当，可以提升公司品牌。	2	4	8	一般	业务部、工程项目部和质量部门严格按照公司要求及售后服务规定做好客户服务工作，提高客户满意度。
4		经济	国际经济走向、汇率与利率变动、通货膨胀	风险：目前国际与国内经济形势趋势比较严峻，汇率和利率变动、银行收紧贷款的发放，同时客户对产品价格比较敏感，处于走低形势。	3	4	12	一般	1. 业务部门应加快资金的回笼，降低公司资金压力。2. 财务部门及时关注汇率、利率的变化，做好财务预算。
5	外部	市场分析	行业、原材料价格供应渠道等	风险：目前国内钢铁等原材料价格变化不是太稳定，时高时低，给公司采购带来一定的风险。 机遇：原材料供应价格变动给公司发展带来了	2	3	6	一般	1. 采购部门根据以往年采购量情况来提前制定好全年物资采购采购计划（特别是钢材方面原材料）；2. 拓展原材料采购渠道，保证优质原材料供应；3. 采购和财务部门要及时关注原材料行情变

6	外部因素	竞争	公司市场占有率、顾客趋势	风险：公司目前塑胶模具在市场占有率还是比较乐观的，但是市场容量毕竟有限，同时加上同行竞争对手也越来越多，价格和市场给公司带来一定的风险。	3	3	9	一般	1. 业务部门及时关注公司产品市场的情况，收集竞争对手市场信息及时组织人员进行评审并做适当调整，保持公司产品的竞争力；2. 业务部门积极拓展新产品市场，提高公司产品市场容
7		互评	客户及相关机构评价	风险：客户对产品质量标准提高，以及对供应周期和售后服务的期望值提升，给公司生产、质量、售后管理提出新的要求。 机遇：市场竞争的加剧，公司管理水	4	4	16	高	1. 质量部门QA加强与客户进行质量标准制定的沟通，统一双方的标准和检测方法；2. 生产部门做好生产计划的安排，保证生产计划的执行；3. 业务部门加大客户交流沟通，及时处理客户的需
综合评估：				动态评估：			评估结果：		