
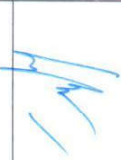





BẢNG NHẬN DẠNG, PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ RỦI RO PHÒNG BAN: PHÒNG XUẤT KHẨU GẠO

Mẫu: RR-01
Số xét: 01
Hiệu lực: 01/07/2019

PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ			LỊCH SỬ CHỈNH SỬA		XÁC NHẬN KẾT QUẢ			
Khả năng xảy ra (O)	Độ nghiêm trọng (S)	Điểm	Lần: 02	Ngày chỉnh sửa:	Trước khi thực hiện biện pháp kiểm soát		Sau khi thực hiện biện pháp kiểm soát	
Rất cao (> 24 lần/năm)	> 20.000.000 VNĐ	5	Nội dung/Lý do chỉnh sửa: - Chính sửa biểu mẫu RR-01. - Đánh giá lại mức độ rủi ro do điều chuyển biện pháp kiểm soát để nghị thành biện pháp kiểm soát hiện tại		Người lập		Người đánh giá lại	
Cao (13 – 24 lần/năm)	10.000.000 – 20.000.000 VNĐ	4			Xác nhận		Xác nhận	
Trung bình (6 – 12 lần/năm)	5.000.000 – 10.000.000 VNĐ	3						
Thấp (1 – 5 lần/năm)	< 5.000.000 VNĐ	2						
Rất thấp (Chưa xảy ra)	Không phát sinh chi phí	1	Ghi chú:		Phê duyệt		Phê duyệt	
Rủi ro (R) = Khả năng xảy ra (O) * Độ nghiêm trọng (S) Khi R > 10 thì phải có biện pháp kiểm soát và đánh giá lại R								

XÁC ĐỊNH MỐI NGUY					THEO DÕI THỰC HIỆN								
Quá trình	S T T	Nhận diện các mối nguy	Mô tả mối nguy và ảnh hưởng đến quá trình	Biện pháp kiểm soát hiện tại	Đánh giá (R = O x S)			Biện pháp kiểm soát đề nghị	Thời hạn	Người thực hiện	Đánh giá lại (R = O x S)		
					O	S	R				O	S	R
Kinh doanh	1	Rủi ro đối tác không thực hiện hợp đồng.	Đối tác không nhận hàng/không giao hàng theo đúng hợp đồng đã ký do giá cả thị trường biến động → gây thiệt hại, rủi ro cho công ty.	<ul style="list-style-type: none">- Lựa chọn khách hàng theo tiêu chuẩn xác lập, lĩnh động trong các phương án giải quyết thay thế, thương lượng giảm thiểu tổn thất.- Chỉ giao dịch với khách hàng thường xuyên, được duyệt.- Chỉ giao dịch trong hạn mức quy định đối với từng khách hàng.- Ngưng giao dịch tạm thời /vĩnh viễn đối với đối tác vi phạm.- Sử dụng nhiều kênh khác nhau để theo dõi tình hình hoạt động, tài chính của đối tác.- Cập nhật tình hình thị trường liên tục để có quyết định mua hoặc bán phù hợp.	1	5	5						

XÁC ĐỊNH MỐI NGUY					THEO DÕI THỰC HIỆN								
Quá trình	S T	Nhận diện các mối nguy	Mô tả mối nguy và ảnh hưởng đến quá trình	Biện pháp kiểm soát hiện tại	Đánh giá (R = O x S)			Biện pháp kiểm soát đề nghị	Thời hạn	Người thực hiện	Đánh giá lại (R = O x S)		
					O	S	R				O	S	R
Kinh doanh	2	Rủi ro các đối tác thực hiện hợp đồng không đúng	<ul style="list-style-type: none">- Đối tác công ty mua giao hàng không đúng hạn/đối tác công ty bán lấy hàng không đúng hạn → Phát sinh chi phí, tổn thất khi thi trường biến động về giá!- Đối tác công ty mua giao hàng không đúng chất lượng → Không giao được hàng hoặc khách hàng khiếu nại ảnh hưởng Uy tín công ty.- Đối tác công ty bán thanh toán chậm → ảnh hưởng đến dòng tiền của Công ty.	<ul style="list-style-type: none">- Phải có mức phạt nghiêm khắc đối với các đối tác vi phạm.- Ngưng giao dịch vĩnh viễn hoặc tạm thời với các đối tác vi phạm- Sử dụng các nguồn khác nhau để theo dõi tình hình tài chính của đối tác để hạn chế tối đa thanh toán chậm.- Chỉ mua các đối tác có lịch sử giao hàng đảm bảo.- Cho đại diện phối hợp với giám định siết chặt chất lượng lúc đóng hàng.	1	5	5						
Kinh doanh	3	Rủi ro công ty không thể thực hiện HD như đã ký với đối tác	<p>Công ty không thể thanh toán tiền hàng đúng hạn, không thể chấp nhận rủi ro thất để thực hiện HD → mất uy tín và mất khách hàng.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Xác định hạn mức vốn cho từng mặt hàng kinh doanh. Không kinh doanh vượt hạn mức cho phép.- Không đầu tư dẫn đến mất khả năng thực hiện hợp đồng	1	5	5						
Kinh doanh	4	Rủi ro nhân viên không thực hiện công việc theo đúng quy trình	<p>Nhân viên không làm đúng nguyên tắc và thời hạn các công việc theo phân công trong quy trình → Ảnh hưởng đến tiến độ công việc</p>	<ul style="list-style-type: none">- Thông kê báo cáo cuối ngày đối với từng bộ phận. Kiểm soát chéo, đan xen nhiệm vụ.- Thường xuyên họp bộ phận, nhắc nhở kịp thời.- Hình thức thưởng phạt hợp lý.	2	4	8						
Kinh doanh	5	Rủi ro xảy ra do phối hợp giữa các phòng ban	<p>Rủi ro chậm thanh toán, chậm ứng tiền theo hợp đồng trong điều kiện thi trường biến động bất lợi → khách hàng hủy hợp đồng.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Liên kết chặt chẽ, thông tin kịp thời giữa các phòng.	1	5	5						
Kinh doanh	6	Rủi ro xảy ra do chỉnh sách giữa các quốc gia	<p>Rủi ro do các nước ban hành các chính sách mới về kinh doanh.</p>	<p>Cập nhập thông tin thay đổi về các chính sách đối với các nước đang giao dịch mua bán</p>	1	5	5						