

การบริหารความเสี่ยงระดับหน่วยงาน

ไตรมาศที่ 1/2557 มีเป้าประสงค์เชิงกลยุทธ์ที่นำไปบริหารความเสี่ยงจำนวน 5 เป้าประสงค์ ดังตาราง

ตารางบริหารความเสี่ยง (3 ยุทธศาสตร์ 5 เป้าประสงค์เชิงกลยุทธ์)

ยุทธศาสตร์	เป้าประสงค์เชิงกลยุทธ์	ประเภทความเสี่ยง		ค่า คะแนน	ระดับ ความเสี่ยง
		ประเภท	ความสัมพันธ์		
F1 การเพิ่มขึ้นของรายได้	F1.1 ร่วมดำเนินงานกับบริษัทเอกชน	S1	SFO	20	VH
F2 การลดลงของต้นทุน	F2.1 การบริหารเงินทุนหมุนเวียน(2555)	F1	F	2	L
C1 สร้างความพอใจให้กับลูกค้า และภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัท พัฒนาและปรับปรุงบริการ	C1.1 รักษาและเพิ่มรายได้ในแต่ละลูกค้า (2555)	O1	O	5	H
	C1.2 ดำเนินงานด้านการตลาดเชิงรุก	O2	O	25	VH
	C1.3 ให้บริการที่หลากหลาย	O3	O	25	VH

ความเสี่ยงทั้ง 5 เป้าประสงค์เชิงกลยุทธ์ ครอบคลุมความเสี่ยงทั้งหมดขององค์กรในปีงบประมาณ 2556 และไตรมาศที่ 1 ปีงบประมาณ 2557 เนื่องจากแผนวิสาหกิจ แผนปฏิบัติการประจำปีงบประมาณ 2557 ยังไม่มีการเปลี่ยนแปลง และบันทึกข้อตกลงประเมินผลการดำเนินงานฯ ประจำปีบัญชี 2557 ยังไม่ได้ลงนาม โดย F1.1, C1.1, C1.2 และ C1.3 เป็นความเสี่ยงด้านการตลาดซึ่งเป็นปัญหาหลักขององค์กรในปัจจุบัน F2.1รักษาเสถียรภาพทางการเงิน ถึงแม้จะมีเงินสดพร้อมใช้สูงกว่าระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (RA=3 ลบ./เดือน) แต่รายได้น้อยกว่ารายจ่ายและระบบข้อมูลไม่สามารถคาดการณ์สภาพคล่องในระยะ

บริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด

ผลการบริหารความเสี่ยง ปีงบประมาณ 2557 ไตรมาสที่ 1

ลำดับ	เป้าประสงค์เชิงกลยุทธ์	KRI	Risk Appetite/ Risk Tolerance	ก่อนบริหารความเสี่ยง				เป้าหมาย (I X L)	หลังบริหาร		ผลลัพธ์
				โอกาสเกิด (L)	ผลกระทบ (I)	ค่าระดับ (I X L)	เกณฑ์		ค่าระดับ (I X L)	เกณฑ์	
1	F1.1/S1(SFO) ร่วมดำเนินงานกับ บริษัทเอกชน	รายได้่อลอย	RA=12.64 ลบ. RT= - RA/ปี=50.56ลบ.	5	5	25	สูงมาก (VH/ แดง)	2X2=4 (ต่ำ/L/ เขียว)	5X5=25	สูงมาก (VH/ แดง)	รายได้่อลอยไตรมาสที่ 1 =10.94 ลบ.ต่ำกว่าระดับ ความเสี่ยงที่ยอมรับได้(RA)
2	F2.1/F1 การบริหารเงินทุน หมุนเวียน	1.มีเงินสดพร้อมใช้	RA=ไม่น้อยกว่า 3 ลบ. RT= -	2	1	2	ต่ำ (L/ ฟ้า)	1X2=2 (ต่ำ/L/ ฟ้า)	1X2=2	ต่ำ (L/ ฟ้า)	มีเงินสำรองพร้อมจ่าย เกิน 3 ลบ./เดือน (เฉลี่ย 65.55 ลบ.)
		2.จ่ายเช็คทุกใบ ต้องมีเงินจ่าย	RA=0 RT= -	2	1	2	ต่ำ (L/ เหลือง)	1X2=2 (ต่ำ/L/ ฟ้า)	1X2=2	ต่ำ (L/ ฟ้า)	ไม่มีเช็คเรียกเก็บเงินไม่ได้
3	C1.1/O1 รักษาและเพิ่มรายได้ ในแต่ละลูกค้า	1.รายได้จากการ ซ่อม/สร้างเรือ	RA=54.375 ลบ. RT= - RA/ปี=217.5ลบ.	5	1	5	สูง (H/ เหลือง)	2X2=4 (ต่ำ/L/ เขียว)	5X5=25	สูงมาก (VH/ แดง)	รายได้ซ่อม/สร้างเรือไตรมาส ที่ 1=35.29 ลบ.ต่ำกว่าระดับ ความเสี่ยงที่ยอมรับได้(RA)
		2.รายได้อื่น	RA=11.96 ลบ. RT= - RA/ปี=47.84ลบ.	5	5	25	สูงมาก (VH/ แดง)	2X2=4 (ต่ำ/L/ เขียว)	1X5=5	สูง (H/ เหลือง)	รายได้อื่นไตรมาสที่ 1 =14.89 ลบ.สูงกว่าระดับ ความเสี่ยงที่ยอมรับได้(RA)
4	C1.2/O2 ดำเนินงานด้าน การตลาดเชิงรุก	มูลค่าการซ่อมทำ เรือของลูกค้า รายใหม่	RA=ไม่น้อยกว่า 5 ลบ. RT= -	5	5	25	สูงมาก (VH/ แดง)	2X2=4 (ต่ำ/L/ เขียว)	5X5=25	สูงมาก (VH/ แดง)	มูลค่าการซ่อมทำเรือของ ลูกค้ารายใหม่ไตรมาสที่ 1 = 0 ลบ. ต่ำกว่า RA
5	C1.3/O3 ให้บริการที่หลากหลาย	สินค้า/บริการใหม่ หรือดำเนินธุรกิจ ใหม่	RA= - RT= -	5	5	25	สูงมาก (VH/ แดง)	2X2=4 (ต่ำ/L/ เขียว)	5X5=25	สูงมาก (VH/ แดง)	ดำเนินงานสำเร็จตามแผน ปฏิบัติการได้น้อยกว่า 60%