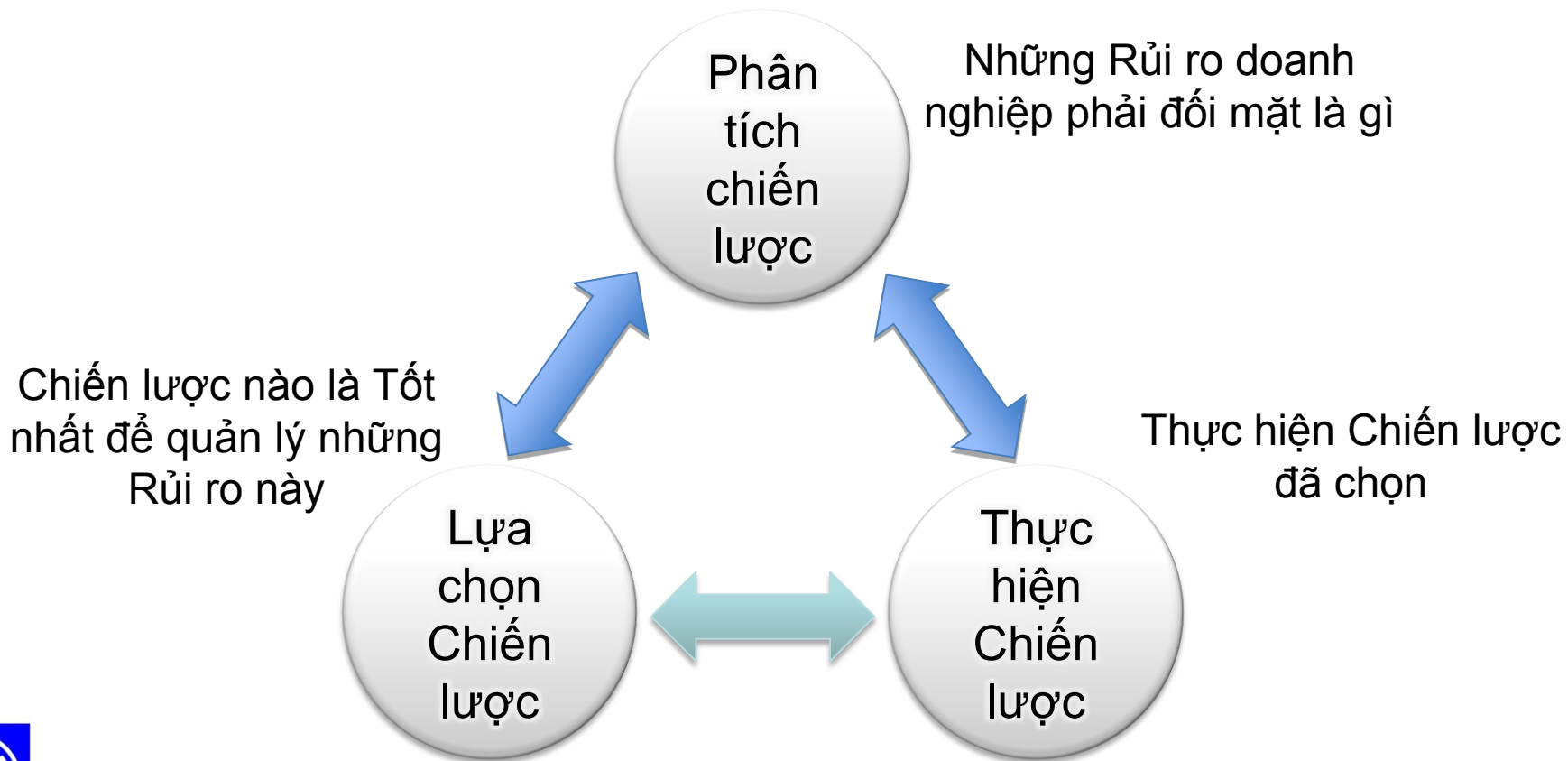


Thực hiện một Chương trình Quản lý Rủi ro về Giá



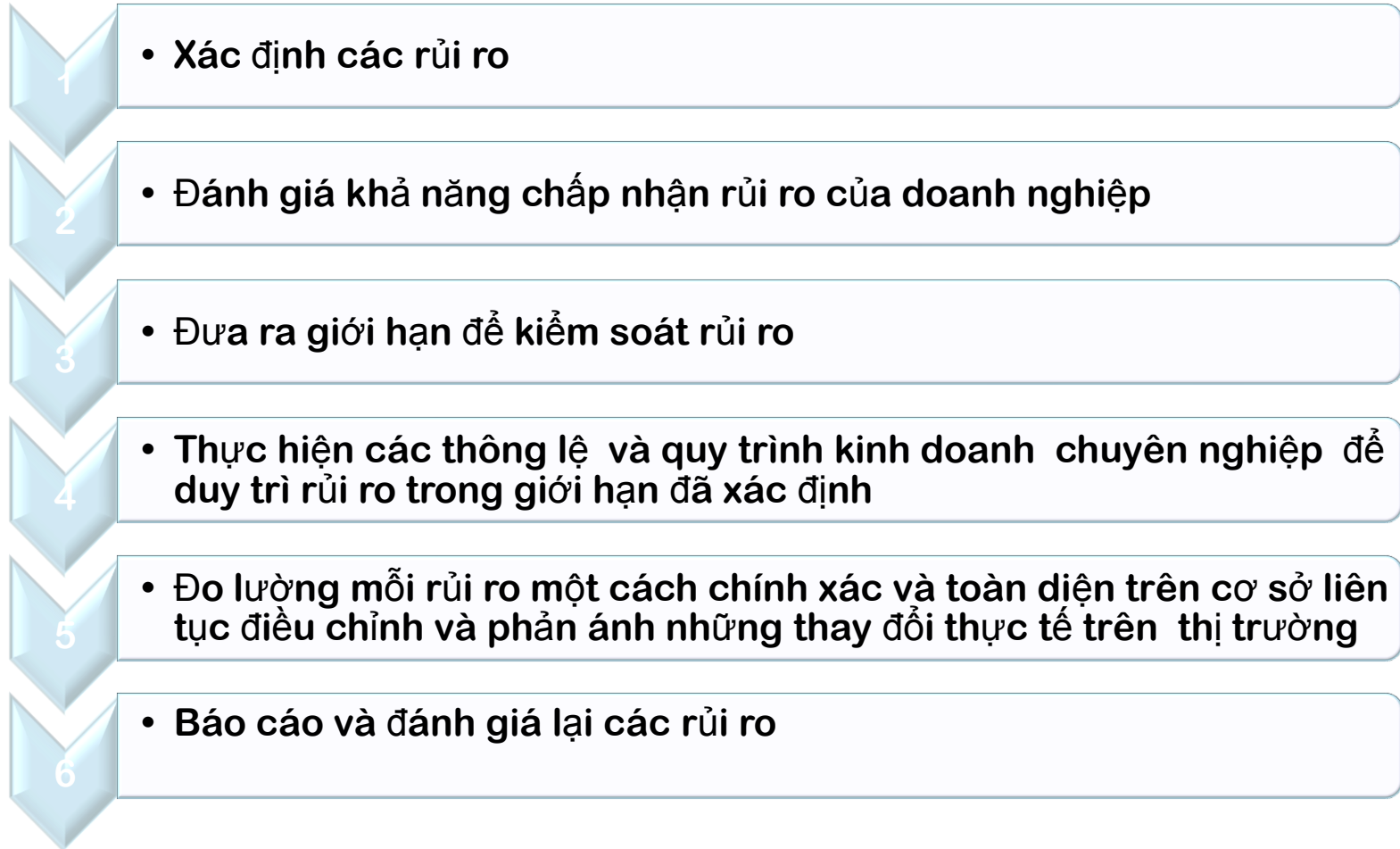
Chiến lược Quản lý Rủi ro

Quản lý Chiến lược bao gồm ba bước:



Chiến lược Quản lý Rủi ro

6 bước thực hiện một Chương trình Quản lý Rủi ro



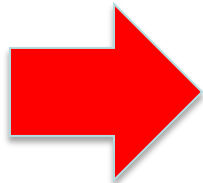
1. Xác định các Rủi ro



Xác định rủi ro

Xác định mức độ “phơi nhiễm” với rủi ro (Exposure)

- “Phơi nhiễm” là nguồn gốc của rủi ro
- “Phơi nhiễm với rủi ro” phát sinh do có sự mất cân đối giữa các vị thế .
- Sự mất cân đối tạo ra những tình huống khi một biến động bất ngờ của giá một hàng hóa cơ sở có thể tác động rất mạnh hay làm tụt giảm kết quả một thương vụ kinh doanh.



“ Phơi nhiễm với rủi ro” là khả năng mất tiền

Một người làm kinh doanh luôn cần phải biết:

- Mức độ “phơi nhiễm với rủi ro” hiện nay của mình là bao nhiêu?
- Nó đang tăng lên, hay giảm đi?



Xác định Rủi ro

Xác định mức độ “phơi nhiễm”

- Đánh giá Rủi ro là biện pháp then chốt để xác định mức độ “phơi nhiễm” với rủi ro.
- Mức độ “phơi nhiễm” với rủi ro thay đổi hàng ngày.
- Rủi ro cần được giám sát liên tục và thường xuyên
- Đánh giá Rủi ro đòi hỏi:
 1. Phân tích Vị thế
 2. Phân tích hòa vốn
 3. Hạch toán/định giá theo thị trường



2. Đánh giá mức độ chịu đựng Rủi ro



Đánh giá mức độ chịu đựng Rủi ro

Xác định “khẩu vị” đối với rủi ro (mức độ chấp nhận rủi ro)

- Hiểu được mức độ rủi ro nào là chấp nhận được và doanh nghiệp có thể chịu đựng được.
- Chi phí để tránh những rủi ro nằm ngoài mức độ rủi ro chấp nhận.
- Mọi quyết định phải tuân thủ chính sách hiện hành của công ty.

- Đối với mỗi rủi ro, quyết định nên hạn chế, giám sát, hay bỏ qua.

Chỉ khi nào thực sự xác định và lượng hóa được mỗi rủi ro, chúng ta mới quyết định được rủi ro đó cần được hạn chế, triệt tiêu, hay duy trì.

- Xác định các hành động để hạn chế rủi ro, xây dựng quy trình Hành động Can thiệp của Cấp quản lý, xác định mức độ chịu đựng tổn thất tối đa liên quan đến rủi ro về giá

Mức độ rủi ro khi HÀNH ĐỘNG CAN THIỆP trở thành bắt buộc.



Đánh giá mức độ chịu đựng Rủi ro

Xác định “khẩu vị” đối với rủi ro:

- Trước khi lựa chọn một phương pháp hạn chế rủi ro, người kinh doanh cần đánh giá khả năng chịu đựng thu nhập sụt giảm/thua lỗ do biến động của giá gây ra và xác định mức độ chấp nhận rủi ro của mình dựa trên khả năng đối phó với tình huống giảm thu nhập.
- Ví dụ: một chính sách như vậy là việc xác định một giới hạn tối đa bằng con số (giới hạn tài chính) về mức độ suy giảm của vị thế giao dịch nói chung mà doanh nghiệp có thể đối phó được.
- Một khi đã xác định giới hạn, những rủi ro vượt quá giới hạn sẽ cần được quản lý thông qua việc sử dụng các công cụ tài chính hoặc hợp đồng thực.



3. Xây dựng Giới hạn để Kiểm soát Rủi ro



Xây dựng Giới hạn để Kiểm soát Rủi ro

Giới hạn & Kiểm soát

Rủi ro là một sản phẩm phụ tất yếu của mọi hoạt động.

Các tổ chức không thể loại trừ hoàn toàn các rủi ro.

Các tổ chức cần tìm hiểu các rủi ro mà họ phải đối mặt, sau đó cần:

- Xác định khả năng tự quản lý rủi ro trong nội bộ;
- Thiết lập các giới hạn để hạn chế các rủi ro cao hơn so với khả năng tự quản lý trong nội bộ.

Trong mỗi thương vụ, lợi nhuận chính là phần thưởng cho việc chấp nhận rủi ro thành công, và không thể hạn chế hoàn toàn mọi rủi ro.



Xây dựng Giới hạn để Kiểm soát Rủi ro

Giới hạn & Kiểm soát

Vòng đời một thương vụ bắt đầu với việc xây dựng Kế hoạch Kinh doanh Chiến lược.

Kế hoạch Kinh doanh Chiến lược phụ thuộc vào một số yếu tố

- Vị thế { **Mua hoặc Bán**
 - Đánh giá thị trường { **Lạc quan hoặc Bi quan**
 - Mức độ chấp nhận rủi ro { **Tương lai so với Quyền chọn Giá cả, Thời gian, Khối lượng dự kiến**
- Lưu ý trước khi giao dịch:
 - Phân tích kỹ thuật đối với bản thân Thị trường
 - Phân tích Cơ bản đối với Tình hình Thị trường



Xây dựng Giới hạn để Kiểm soát Rủi ro

Giới hạn & Kiểm soát – Những thách thức chính

**Những
thách thức
chính**



Biến động giá DỮ DỘI

Tất cả các yếu tố thị trường liên quan khác đều biến động DỮ DỘI

Làm thế nào để kiểm soát và tránh các hậu quả xấu



Xây dựng Giới hạn để Kiểm soát Rủi ro

Thực hiện kế hoạch chiến lược để kiểm soát rủi ro – Ví dụ thực tế

1. Kế hoạch chủ yếu để kiểm soát rủi ro đề xuất bỏ 15% khối lượng hàng mua không cần hedge và sử dụng thị trường giao ngay (spot market) để giao dịch.
2. 25% khối lượng giao dịch có thể phòng ngừa bằng hedging hợp đồng Tương lai.
3. 60% rủi ro còn lại có thể phòng ngừa bằng việc sử dụng các nghiệp vụ kinh doanh cà phê thực như hợp đồng kỳ hạn.

Một kế hoạch quản lý rủi ro tốt không chỉ giảm thiểu mức độ rủi ro, mà còn tạo ra độ linh hoạt/độ thanh khoản cao nhất có thể, trong khi vẫn giảm được các chi phí phát sinh từ hedging.

Ví dụ trên đây là một kế hoạch quản lý rủi ro hạn chế được cả rủi ro cơ bản thông qua hedging sử dụng hợp đồng kỳ hạn cho cà phê thực.



Xác định giới hạn để Kiểm soát Rủi ro

Xác định và Thiết lập giới hạn trong một chiến lược

- Một chiến lược và quy trình thực hiện hiệu quả luôn nhấn mạnh đến vai trò đặc biệt quan trọng của lãnh đạo cấp cao trong doanh nghiệp.
- Chiến lược phải xác định được có bao nhiêu cán bộ quản lý (trong doanh nghiệp) đang phải đối phó với các vấn đề phức tạp với nhiều nội dung liên quan với nhau và họ có đủ linh hoạt để chịu trách nhiệm với “thế giới thực” phức tạp này không.
- Quy trình xây dựng một chiến lược như vậy đòi hỏi huy động trí tuệ tập thể của cả doanh nghiệp, khi nhân viên và lãnh đạo cùng chia sẻ ý tưởng và cùng tìm tòi để tìm ra giải pháp tốt nhất cho vấn đề hiện hữu.



4. Áp dụng các Thông lệ Thương mại chuyên nghiệp



Áp dụng các Thông lệ Thương mại chuyên nghiệp

Thực hiện một Thương vụ - Hedging với sản phẩm tài chính

- Một kế hoạch kinh doanh bao gồm nhiều hợp đồng riêng lẻ, được gộp lại với nhau thành một thương vụ hoàn chỉnh.
- Tất cả các kế hoạch kinh doanh phải bao gồm ít nhất 2 hợp đồng (1 hợp đồng MUA và 1 BÁN), thông thường một hợp đồng để tham gia vào thương vụ và 1 hoặc nhiều hợp đồng khác để rút khỏi thương vụ đó.
- Hợp đồng có thể là hợp đồng MUA, hoặc BÁN (LONG & SHORT orders).
- Nếu một thương vụ bắt đầu với một hợp đồng MUA, thì sẽ kết thúc với 1 hợp đồng BÁN và ngược lại.
- Các hợp đồng dịch cà phê thực được doanh nhân sử dụng để hedge các rủi ro của họ trong kinh doanh/giao dịch cà phê thực.



Áp dụng các Thông lệ Thương mại chuyên nghiệp

Thực hiện một Thương vụ - Hedging với sản phẩm tài chính

- Tính chính xác trong khi đặt lệnh với người môi giới có ý nghĩa sống còn.
- Đặt lệnh đúng giúp tiết kiệm thời gian và đảm bảo bạn đang làm đúng những gì bạn định làm.
- Người môi giới phải luôn kiểm tra lại lệnh với khách hàng trước khi thực hiện.
- Hiểu rõ sự khác biệt giữa các loại hợp đồng khác nhau và làm quen với việc sử dụng chúng có ý nghĩa quan trọng.
- Tất cả các lệnh đều được coi là lệnh có hiệu lực trong ngày đặt lệnh trừ khi bạn quy định rõ lệnh có hiệu lực cho đến khi hủy.



Áp dụng các Thông lệ Thương mại chuyên nghiệp

Giao hàng & Thực hiện: – hedging với công cụ tài chính

Khớp hợp đồng

Một chu kỳ kinh doanh chỉ kết thúc khi các hợp đồng đã bù trừ xong

Giao dịch Bù trừ

- Kết thúc một vị thế bằng cách thực hiện một giao dịch tương đương nhưng ngược chiều để hủy trách nhiệm giao hàng (có nghĩa là bán nếu như bạn đã mua, hoặc mua lại nếu như bạn đã bán).
- Thực hiện hoặc nhận giao hàng
- Thực hiện hoặc bỏ quyền chọn

Khớp hợp đồng có thể thực hiện được

- Một cách tự động
- Hoặc theo lệnh cụ thể của người sử dụng để đạt được các mục đích hạch toán hedging cần thiết.



5. Đo lường Rủi ro một cách chính xác và thường xuyên



Đo lường Rủi ro chính xác và thường xuyên

Quản lý vị thế:

- Xác định mức độ rủi ro của mình, và hành động phù hợp

Điểm mấu chốt trong Quản lý Rủi ro là biết rõ về Mức độ rủi ro mình đang đối mặt (mức độ “phơi nhiễm” rủi ro)

- Bán hoặc Mua (vị thế ròng)
- Giá hòa vốn
- Khối lượng
- Thời gian

Giám sát có ý nghĩa SỐNG CÒN:

- Toàn bộ chi tiết của các cam kết chưa khớp được (bán hoặc mua)

Phân tích Vị thế thường xuyên bằng cách Xác định:

- Thay đổi trong vị thế Ròng
- Thay đổi mức độ rủi ro
- Thay đổi giá Hòa vốn



Đo lường Rủi ro chính xác và thường xuyên

THANH LÝ MỘT VỊ THẾ

Các hoạt động cần thiết để đóng và thanh lý một hợp đồng đang mở:

- Hàng mua thực phải bán
- Hàng bán thực thì phải mua lại
- Hợp đồng mua Tương lai phải bán
- Hợp đồng bán Tương lai phải mua lại
- Hợp đồng quyền chọn cần được thực hiện, hoặc cho hết hạn



6. Báo cáo và Đánh giá lại Rủi ro



Báo cáo và Đánh giá lại Rủi ro

Báo cáo thường xuyên cho Lãnh đạo sẽ cung cấp cái nhìn rõ ràng về mức độ rủi ro để giúp phân loại ưu tiên các hoạt động liên quan đến rủi ro.

Vì môi trường bên trong và bên ngoài thay đổi liên tục, nên các rủi ro cũng cần được đánh giá lại và cập nhật liên tục

Vị thế Mở: Một vị thế MUA hoặc BÁN còn chưa đóng

Trong cả 2 trường hợp (MUA/BÁN), doanh nghiệp sẽ phải đối mặt với các biến động cho đến khi đóng vị thế



Báo cáo và Đánh giá lại Rủi ro

Hệ thống Báo cáo Rủi ro

ĐÁNH GIÁ RỦI RO:

- Phân tích Vị thế
- Phân tích Hòa vốn
- Hạch toán theo Thị trường

RỦI RO CỦA THỊ TRƯỜNG CÀ PHÊ:

- Năng suất
- Chất lượng
- Xuất khẩu
- Đặc sản

CÁC CHIẾN LƯỢC QUẢN LÝ RỦI RO:

- Chiến lược với cà phê thực
- Chiến lược tài chính

GIÁM SÁT THƯỜNG XUYÊN:

- Liên tục Giám sát và cập nhật Vị thế và Chiến lược



Báo cáo và Đánh giá lại Rủi ro

Hệ thống Báo cáo

Mục tiêu Xây dựng một hệ thống tích hợp để Đo lường và Kiểm soát rủi ro

Hệ thống hệ thống Thông tin Quản lý (M.I.S.) cần nhấn mạnh đến trọng tâm dự báo khi thường xuyên giám sát kết quả Lỗ - Lãi của hoạt động

Kết quả Một báo cáo vị thế đầy đủ cần giám sát các mức độ rủi ro sau đây

- Giá
- Chênh lệch cơ bản
- Năng lực Vốn và Thanh khoản
- Đối tác – các cam kết & vấn đề hậu cần



Báo cáo và Đánh giá lại Rủi ro

Cân nhắc trạng thái Lỗi - Lỗi có thể thay đổi thế nào

- 1 Xác định các yếu tố thị trường mà danh mục kinh doanh đang chịu tác động

Cần xác định các yếu tố thị trường để giám sát và đánh giá nhằm xác định giá trị của Danh mục và kết quả của mỗi thương vụ.

Các yếu tố Thị trường của một thương vụ cà phê gồm có:

- Tỷ giá hối đoái
- Giá cà phê nội địa
- Giá cà phê trên thị trường ICE®
- Chênh lệch giá nội địa
- Chênh lệch giá quốc tế

Việc xác định các yếu tố thị trường này và thường xuyên định giá lại theo các biến động thị trường mới nhất quyết định kết quả của một thương vụ

- 2 Tính toán độ nhạy của danh mục kinh doanh đối với các thay đổi của các yếu tố thị trường
- 3 Tính toán Giá trị Rủi ro của Danh mục



Báo cáo và Đánh giá lại Rủi ro

VÍ DỤ MỘT BÁO CÁO VỊ THẾ KINH DOANH

Volume of commitments and monthly split of deliveries

DAILY POSITION as of May. 18, 2009, 9:18 PM

(70kg Bag)	Sales	Purchases	Basis Net	Basis Net by NYC' Position	PTBF Commitments		Financial Futures Contracts	Net Market by NYC' Position	Milled & Approved	Dispatched	Shipped	Invoiced
					by Month	by NYC' Position						
2009/01	-1,000	1,000	0	0	0	0	0	0	1,000	1,000	1,000	1,000
2009/02	-1,500	1,500	0	0	0	0	0	0	1,250	1,250	1,000	750
2009/03	-3,000	0	-3,000	0	1,000	0	0	0	0	0	0	0
2009/04	-3,000	0	-3,000	0	2,750	0	0	0	0	0	0	0
2009/05	-2,000	0	-2,000	-6,000	1,750	3,750	2,187	-63	0	0	0	0
2009/06	-1,000	0	-1,000	0	750	0	0	0	0	0	0	0
2009/07	-500	0	-500	-3,000	250	2,500	486	-14	0	0	0	0
2009/08	-500	0	-500	0	250	0	0	0	0	0	0	0
2009/09	-500	0	-500	-1,000	250	500	486	-14	0	0	0	0
2009/10	-250	0	-250	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2009/11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2009/12	0	0	0	-750	0	250	0	-500	0	0	0	0
TOTAL	-13,250	2,500	-10,750	-10,750	7,000	7,000	3,159	-591	2,250	2,250	2,000	1,750



Báo cáo và Đánh giá lại Rủi ro

Điều hành một Chương trình Quản lý Rủi ro

Tình hình rủi ro của một doanh nghiệp cần được thông báo đều đặn đến các cấp quản lý sau:

- Báo cáo ở cấp công ty
 - Các công ty không chuyên về tài chính cần xem xét lại rủi ro tài chính ít nhất 1 tháng/lần
 - Các tổ chức tài chính cần duy trì báo cáo ngày
- Báo cáo ở cấp đơn vị kinh doanh trực tiếp
 - Cần theo dõi những vị thế và rủi ro lớn ở các quầy giao dịch khác nhau hàng ngày.
 - Theo dõi vị thế so với hạn mức ở tất cả các quầy giao dịch
- Báo cáo ở cấp độ quầy giao dịch
 - Các vị thế hiện tại so với hạn mức giao dịch
 - Nghiên cứu biến động
 - Nghiên cứu thị trường – phân tích cơ bản và phân tích kỹ thuật



Xây dựng một Cơ chế Quản lý Rủi ro về Giá



Xây dựng một cơ chế Quản lý Rủi ro về giá

Một Chương trình Quản lý Rủi ro cần:

- Phân tích và báo cáo về rủi ro một cách thiết thực và hiệu quả
- Thực hiện giám sát và kiểm tra đúng cách
- Tuân thủ quy định và luật pháp địa phương
- Tính đến các yêu cầu về hạch toán kế toán và thuế ở địa phương
- Cập nhật điều chỉnh phân tích vị thế và chiến lược quản lý thường xuyên để phù hợp với thay đổi của vị thế và hoàn cảnh thị trường.



Xây dựng một cơ chế Quản lý Rủi ro về giá

Nguyên tắc đối với Đội Quản lý Rủi ro

Mỗi cá nhân tham gia đều mang trọng trách.

Quy tắc ứng xử

- Kỷ luật
- Trung thực
- Tôn trọng Giới hạn: tuyệt đối tuân thủ các giới hạn giao dịch
- Tôn trọng Lãnh đạo cấp trên
- Thông tin: Nhân viên giao dịch cần thông báo cho cấp trên trực tiếp biết được quy mô và bản chất của các vị thế hiện có và thông báo ngay cho lãnh đạo khi có vấn đề phát sinh.



Xây dựng một cơ chế Quản lý Rủi ro về giá

Cơ cấu tổ chức thực hiện:

- Để quản lý rủi ro hiệu quả, cần xây dựng một cơ cấu tổ chức kinh doanh phù hợp.
- Các cá nhân và nhóm tham gia cần được xác định rõ vai trò và trách nhiệm, cùng với một cơ chế báo cáo và lịch họp phù hợp.
- Cơ cấu lý tưởng thay đổi tùy thuộc vào quy mô và tính phức tạp của hoạt động kinh doanh, đi từ những cơ cấu phức tạp bao gồm các tiểu ban quản lý rủi ro chéo cho đến cơ cấu giản đơn chỉ bao gồm một Cán bộ Quản lý Rủi ro kiêm nhiệm.
- Tuy nhiên, trong mọi trường hợp, mục tiêu, trách nhiệm và quyền của các nhóm hay cá nhân tham gia đều cần được phân chia rõ ràng.



Xây dựng một cơ chế Quản lý Rủi ro về giá

Phòng Quản lý Rủi ro trong một tổ chức thương mại



Xây dựng một cơ chế Quản lý Rủi ro về giá

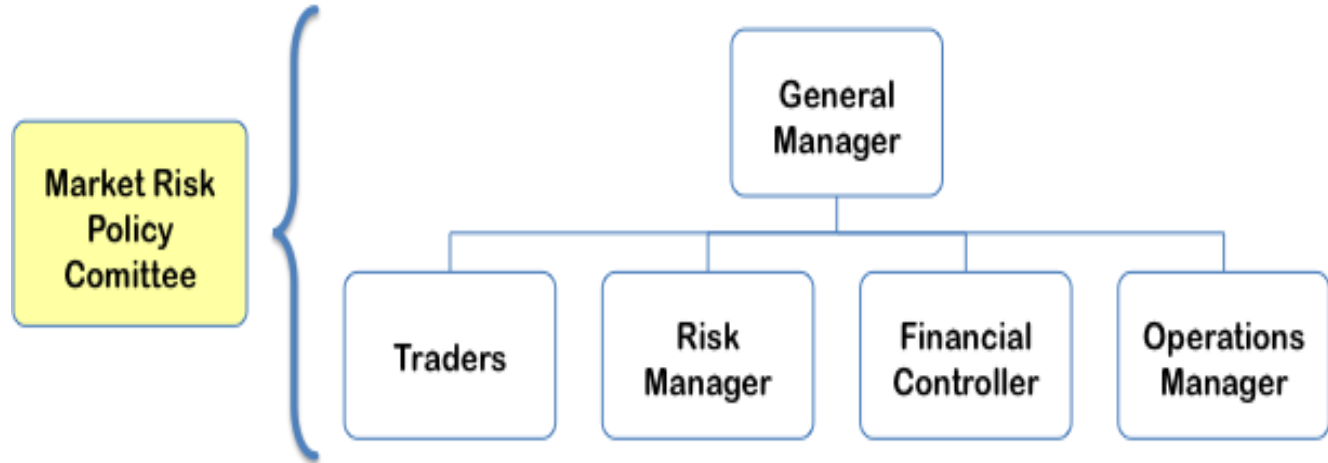
Phòng Quản lý Rủi ro trong một tổ chức thương mại

- Việc ra quyết định cho mọi giao dịch mua bán cần được tập trung vào một người là Tổng Giám đốc
- Tổng Giám đốc cũng là người trực tiếp chịu trách nhiệm quản lý rủi ro
- Tổng Giám đốc có thể ủy quyền trọng trách giám sát rủi ro cho một Giám đốc Quản lý Rủi ro, độc lập với những người tham gia giao dịch hoặc nhận rủi ro
- Chuyên viên Kiểm soát tài chính và Giám đốc nghiệp vụ là các vị trí độc lập đối với những người tham gia giao dịch hoặc nhận rủi ro, và chịu trách nhiệm hỗ trợ Tổng Giám đốc trong các hoạt động quản lý rủi ro.
- Điều này, tuy vậy, vẫn không làm giảm trách nhiệm của Tổng Giám đốc đối với vấn đề Quản lý Rủi ro về giá.
- Chuyên viên Kiểm soát tài chính và Giám đốc nghiệp vụ có chức năng xử lý, giám sát và báo cáo.



Xây dựng một cơ chế Quản lý Rủi ro về giá

Quản lý Rủi ro – Vai trò và Trách nhiệm



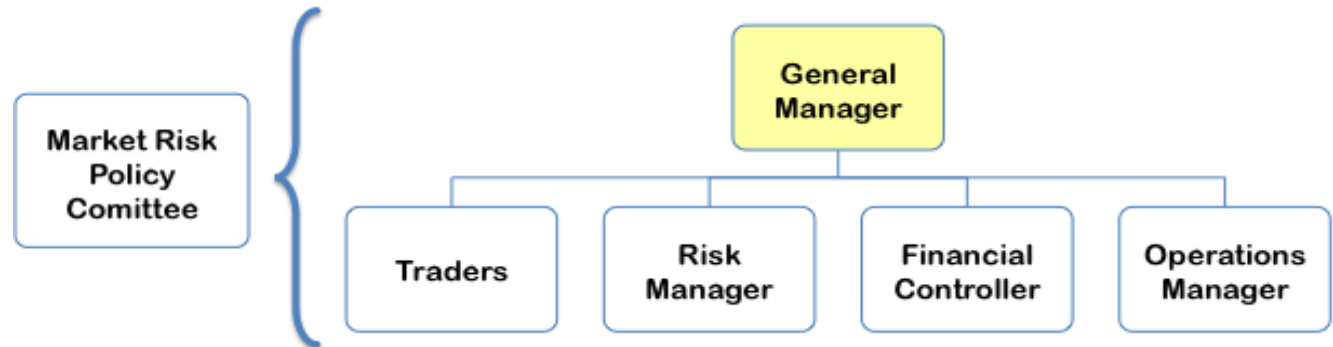
Ủy ban Chính sách Quản lý Rủi ro Thị trường

- Xây dựng các chính sách và hướng dẫn Đo lường, Quản lý và Báo cáo Rủi ro cho doanh nghiệp
- Đảm bảo các quy trình Quản lý Rủi ro (bao gồm cả con người, hệ thống, hoạt động, định mức và kiểm soát) tuân thủ chính sách của công ty
- Kiểm tra và phê duyệt Chiến lược và Hạn mức Rủi ro
- Đảm bảo tuân thủ cho mọi hệ thống dùng trong tính toán, giám sát và kiểm soát rủi ro



Xây dựng một cơ chế Quản lý Rủi ro về giá

Quản lý Rủi ro – Vai trò và Trách nhiệm



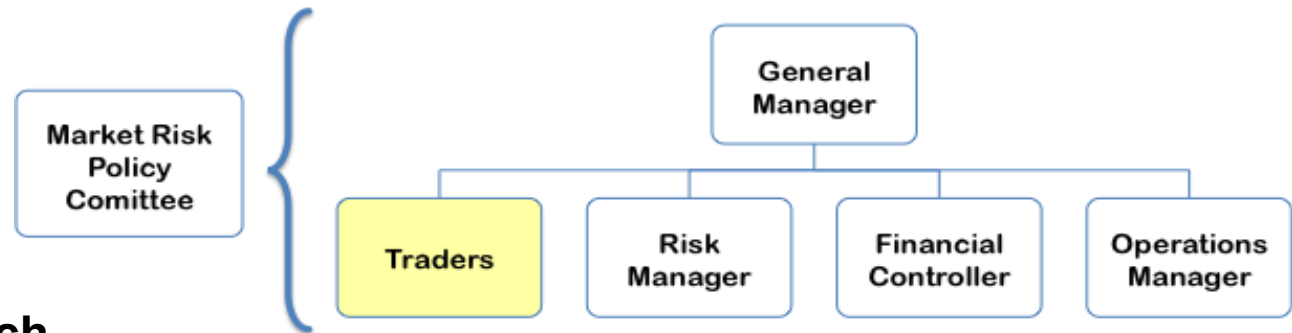
Tổng Giám đốc

- Điều hành mọi vấn đề Rủi ro theo chính sách của công ty
- Lựa chọn đội ngũ quản lý rủi ro có trình độ và đảm bảo thành viên của nhóm Quản lý Rủi ro phải có đủ năng lực và khả năng hoàn thành các mục tiêu kinh doanh.
- Luôn điều hành hoạt động doanh nghiệp ở mức độ phù hợp trong hạn mức rủi ro đã duyệt.
- Duy trì kiểm tra độc lập và cân bằng giữa các đơn vị
- Đảm bảo tính thống nhất của hệ thống báo cáo và kiểm soát tài chính
- Xây dựng quy trình để xác định Rủi ro



Xây dựng một cơ chế Quản lý Rủi ro về giá

Quản lý Rủi ro – Vai trò và Trách nhiệm



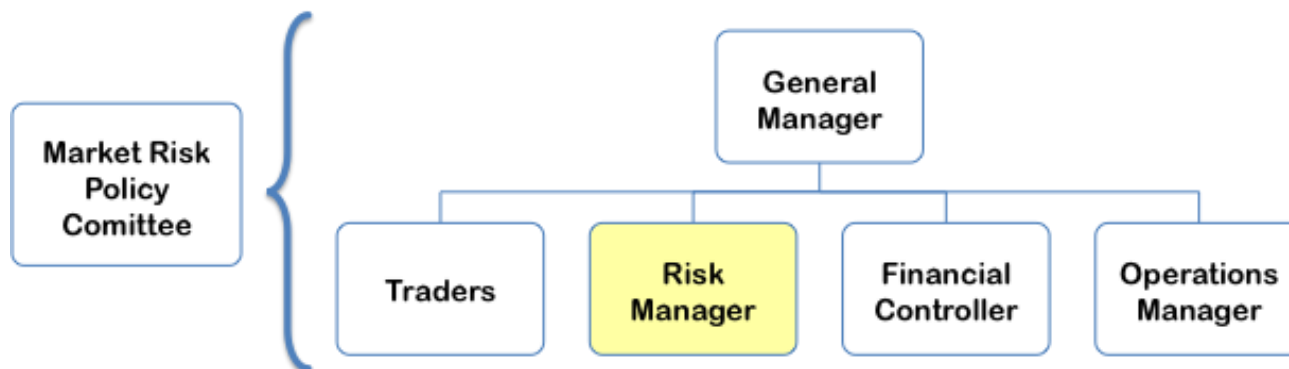
Nhân viên Giao dịch

- Nhân viên Giao dịch là các cá nhân được ủy quyền thực hiện các giao dịch có thể tạo ra rủi ro.
- NV Giao dịch phải hiểu rõ chức trách, nhiệm vụ của mình trong vị trí hiện tại và phải hiểu biết rõ về thị trường liên quan.
- Mọi giao dịch kinh doanh đều cần phải tuân thủ luật áp dụng, các quy trình thủ tục về kế toán, thuế và các quy định hiện hành.
- NV Giao dịch chỉ được giao dịch trong hạn mức đã phê duyệt.
- Cần đảm bảo gửi và nhận xác nhận giao dịch với đối tác trong tất cả các giao dịch thực hiện.
- Quy trình xác nhận do bộ phận Nghiệp vụ xử lý độc lập.



Xây dựng một cơ chế Quản lý Rủi ro về giá

Quản lý Rủi ro – Vai trò và Trách nhiệm



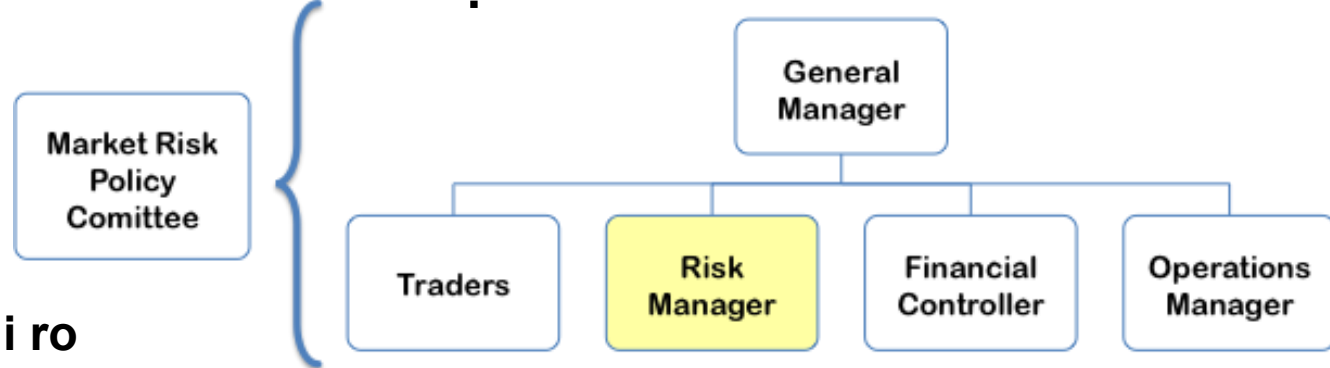
Giám đốc Quản lý Rủi ro

- Xác định và xem xét rủi ro của mọi hoạt động kinh doanh để nắm bắt và kiểm soát chính xác.
- Đảm bảo việc đo lường, giám sát và báo cáo chính xác và độc lập mọi rủi ro hiện hữu, đối chiếu với hạn mức rủi ro đã xác định.
- Đảm bảo mọi nhân viên giao dịch và các hoạt động kinh doanh tuân thủ các chính sách và quy trình do công ty quy định.
- Đảm bảo các hạn mức rủi ro áp dụng phản ánh đúng tình hình thị trường hiện tại
- Điều tra và báo cáo vi phạm về vượt hoặc bỏ qua hạn mức rủi ro quy định



Xây dựng một cơ chế Quản lý Rủi ro về giá

Quản lý Rủi ro – Vai trò và Trách nhiệm



Giám đốc Quản lý Rủi ro

- Xây dựng cơ chế định mức rủi ro phù hợp cho doanh nghiệp thông qua đánh giá mức độ rủi ro so với lợi nhuận, đánh giá thị trường, nhân viên và hệ thống kiểm tra.
- Hỗ trợ các chức năng giao dịch
- Thực hiện phân tích rủi ro, báo cáo và hành động khi cần thiết
- Liên tục đánh giá tính phù hợp và chính xác của hoạt động đo lường và giám sát rủi ro
- Đảm bảo tính thống nhất của các quy trình và hệ thống đánh giá rủi ro
- Báo cáo ngay cho Tổng Giám đốc các trường hợp vi phạm chính sách hoặc quy trình quản lý rủi ro



Xây dựng một cơ chế Quản lý Rủi ro về giá

Các nguyên tắc của Chương trình Quản lý Rủi ro hiệu quả

- Các chức năng quản lý rủi ro của một tổ chức thương mại phải độc lập và chỉ tập trung duy nhất vào mục tiêu bảo vệ doanh nghiệp
- Quản lý rủi ro đòi hỏi các hệ thống kiểm tra và báo cáo hiệu quả
- Quản lý rủi ro đòi hỏi giám sát thường xuyên – đây là công việc hàng ngày
- Giám đốc QLRR cần thông tin cho các giám đốc khác biết về mục đích và mục tiêu cụ thể của các chính sách hedging.
- Thực hành quản lý rủi ro đòi hỏi phải xem xét khung Pháp lý & quy định và các vấn đề Kế toán & Thuế.



Các bước tiếp theo.....

Khóa học này chỉ là khóa giới thiệu về Quản lý rủi ro danh cho các doanh nghiệp cà phê

Mục tiêu của khóa học này là:

1. Giới thiệu với các doanh nghiệp vấn đề không quản lý rủi ro giá thì sao.
2. Cung cấp bức tranh tổng quát về việc các doanh nghiệp kinh doanh cà phê có thể cân nhắc đưa vào thực hiện các quy trình đánh giá rủi ro để giám sát mức độ rủi ro về giá doanh nghiệp phải chịu.
3. Minh họa ở mức độ chung, cách sử dụng các hợp đồng cà phê thực để quản lý rủi ro về giá.
4. Minh họa ở mức độ chung, cách các doanh nghiệp cà phê có thể sử dụng thị trường tài chính để quản lý rủi ro về giá (những rủi ro không quản lý được bằng hợp đồng thực)
5. Giới thiệu cách thức đưa Quản lý Rủi ro về giá và các quy trình thực hiện vào hoạt động của một doanh nghiệp kinh doanh cà phê.



Các bước tiếp theo.....

- Đánh giá lại mức độ rủi ro về giá của doanh nghiệp mình – sử dụng phương pháp đánh giá rủi ro đã trình bày trong khóa học.
- Khi đã xác định mức độ rủi ro của mình, bạn hãy tự hỏi rủi ro đó có lớn không và liệu doanh nghiệp có cần cân nhắc biện pháp kiểm soát và quản lý rủi ro này không.
- Nếu rủi ro quả thực đòi hỏi phải được quản lý tốt hơn, hãy cân nhắc xem vị thế rủi ro hiện nay của doanh nghiệp có thể được cải thiện thông qua các hợp đồng tốt hơn (về thời gian, loại hợp đồng, v.v.), và liệu có cần thay đổi quy trình để thực hiện kỳ hạn không?
- Nếu không thể quản lý rủi ro hiệu quả thông qua các hợp đồng cà phê thực, cân nhắc xem sử dụng hợp đồng Tương lai và Quyền chọn có phù hợp không.
- Trao đổi với đồng nghiệp và ban lãnh đạo về cách đưa hoạt động QLRR về giá vào các hoạt động thường ngày của doanh nghiệp (đánh giá rủi ro liên tục và quản lý rủi ro về giá)
- Lựa chọn chiến lược có thể phù hợp nhất với hoạt động kinh doanh của bạn

