

识险避险 汇稳致远【7】 企业套保后，如何科学开展考核评价？

以下文章来源于外汇市场自律机制

不少财务人员做完远期锁汇，反倒对到期日心存顾虑：一旦到期时即期汇率比锁汇价格好，就容易被简单评判套保“亏了”。举个例子：一笔100万美元的出口货款，3个月前锁定美元远期结汇汇率6.7，今天到期即期汇率为6.8，老板看到二者价差，认为套保产生了10万元的“损失”。受此压力，财务团队第二年不敢锁了，结果汇率反向波动，侵蚀了利润，老板又质疑财务人员怎么不做汇率避险。

这是不少企业汇率管理中遇到的现实困境。想要破解这一矛盾，关键就在于建立科学的考核评价体系。

一、套保定位：锁定经营收支

部分企业以到期日即期汇率与锁汇价格对比，来评价套保效果，这种比较隐含了准确预测未来汇率走势的要求，在双向波动的市场中既不可取，也难以实现。

套保的目的是“控风险、锁经营收支”，不是“判断市场、赚取收益”。通过套保把公司经营中汇率波动带来的不确定性降低，避免汇率波动影响企业主业经营。

二、考核评价标准：重执行不重盈亏

科学的评价标准，应回归风险管理本源，以锁定经营收支为目标而非考核对市场的判断能力。下面，我们来看某成熟企业如何套保，如何科学开展考核、评价。

财务人员每周发布 1-12 个月远期汇率，供销售参考；销售人员根据订单的人民币计价成本及预期利润，按照对应账期的远期汇率折算订单美元金额，进行合同谈判和签约；签约后，财务人员按照既定套保策略开展套保。**企业将财务人员是否按照规定的制度、流程和套保策略操作作为考核标准。**

具体操作时，企业准备签订一笔账期 3 个月的 100 万美元出口订单。报价时，即期汇率 6.75，3 个月远期汇率 6.7，销售人员按照 3 个月远期汇率进行测算并报价。订单签署后，财务人员立即按照 6.7 远期汇率锁定 3 个月后 100 万美元远期结汇：无论 3 个月后市场汇率或涨或跌，企业的收款就是 670 万人民币，完全达到期初锁定订单收入、保护主营利润的目标。

从以上实践可以看出，科学的考核评价，要看“锁定经营收支”，不看“事后盈亏”。公司要明确和坚持汇率风险中性理念，充分理解汇率风险管理目标是“保值”而非“增值”。实操中企业可结合具体情况建立汇率风险管理相关的运行体系，在授权范围内严格执行套保

动作，科学、规范地评价相关套保要求的执行情况，避免以远期锁汇汇率与到期日即期汇率比较的“盈亏”评判套保工作。

套保后的考核评价，本质上是一道风险管理题，不是一道汇率预测题。企业应当以是否依规落实既定套保策略作为考核导向，让套保真正成为企业稳健经营的好帮手。